

Bâle, le 30 janvier 2008

Roche affiche à nouveau un résultat opérationnel record pour 2007

Progression du bénéfice par titre deux fois plus élevée que la progression des ventes –
Augmentation du chiffre d'affaires dans la plage à deux chiffres pour la 7^e année consécutive –
Proposition d'un dividende en nette augmentation, de 35%

Groupe Roche

- Le groupe Roche accroît ses ventes de 10%, à 46,1 milliards de francs suisses.
- Le bénéfice d'exploitation augmente de 22%, à 14,5 milliards de francs.
- Le bénéfice consolidé progresse de 25% en francs, à 11,4 milliards de francs.
- Le bénéfice par titre¹⁾ progresse de 20% en francs, à 11,85 francs.
- Proposition d'une augmentation du dividende de 35%, de 3.40 à 4.60 francs. Cela correspondrait à la 21^e augmentation consécutive du dividende.

Pharma

- La division affiche, avec 11%, une croissance des ventes dans la plage à deux chiffres (13% sans les ventes de Tamiflu en prévision d'une pandémie), à 36,8 milliards de francs. Cette progression est à nouveau très nettement supérieure à la croissance du marché mondial.
- Le bénéfice d'exploitation augmente de 22%, à 13,0 milliards de francs, la marge d'exploitation de 3,8 points, à 35,5%.
- De nouvelles homologations et mises sur le marché renforcent la position de leader de la division dans le domaine oncologique.
- Lancement de Mircera en Europe pour le traitement de l'anémie d'origine rénale.
- Dépôt de la demande d'homologation d'Actemra aux Etats-Unis et en Europe, pour le traitement de la polyarthrite rhumatoïde.
- L'augmentation substantielle des dépenses de recherche et de développement, qui atteignent 7,6 milliards de francs, reflète la solidité du pipeline et le nombre élevé de programmes cliniques au stade avancé.
- Nouveaux accords avec Transgene (vaccins à visée thérapeutique), Toyama (polyarthrite rhumatoïde) et Alnylam (ARNi).

Diagnostics

- La division conserve son leadership sur le marché mondial avec une augmentation des ventes de 6%, à 9,3 milliards de francs.
- Le bénéfice d'exploitation augmente à 1,6 milliard de francs, tandis que la marge d'exploitation progresse de 1,3 point, à 17,6%.
- Finalisation des acquisitions de 454 Life Sciences, BioVeris Corporation et NimbleGen Systems Inc.
- Signature de l'accord portant sur l'acquisition de Ventana Medical Systems, Inc. (USA).

Perspectives

- Croissance des ventes dans la partie haute de la plage à un chiffre pour l'ensemble du groupe²⁾.
- Croissance des ventes supérieure à celle du marché dans les deux divisions²⁾.
- Bénéfice par titre³⁾ au moins équivalent au niveau record de 2007, malgré une augmentation significative des dépenses de recherche et de développement, et une nette baisse des ventes de Tamiflu en prévision d'une pandémie.
- Augmentation continue du coefficient de couverture du dividende sur les trois prochaines années.

Sauf événements exceptionnels

Taux de croissance en monnaies locales, sauf indication contraire

- 1) Core EPS (earnings per share); croissance du bénéfice par titre rapporté aux activités de base
- 2) Sans les ventes de Tamiflu en prévision d'une pandémie de grippe
- 3) Core EPS (earnings per share); du bénéfice par titre rapporté aux activités de base à taux constants

Commentant les résultats de 2007, Franz B. Humer, Président du Conseil d'administration et CEO de Roche, a déclaré: "En 2007, Roche a poursuivi sur sa lancée de l'année passée en enregistrant une évolution positive de ses affaires et en obtenant à nouveau, dans tous les domaines, un excellent résultat. Les ventes ont progressé de 10%, à 46 milliards de francs, la croissance se situant ainsi dans la plage à deux chiffres pour la septième année consécutive. Dans la division Pharma, les ventes ont augmenté presque deux fois plus rapidement que le marché mondial. La division Diagnostics a conforté sa position de leader du diagnostic in vitro avec une croissance supérieure à celle du marché. Par suite de nouvelles améliorations au niveau opérationnel, Roche est parvenue à faire en sorte que le bénéfice par titre augmente deux fois plus que le chiffre d'affaires. En ce qui concerne l'avenir, nous sommes solidement positionnés: notre orientation cohérente vers l'innovation, notre réseau mondial de recherche pharmaceutique, nos atouts majeurs dans le domaine des biotechnologies, notre position de leader du secteur diagnostique, notre pipeline de produits bien fourni ainsi que l'interaction entre Pharma et Diagnostics constituent, tant à court qu'à long terme, des avantages importants en termes de compétitivité."

Groupe Roche

Nette augmentation du chiffre d'affaires, résultant exclusivement d'une croissance organique

Chiffres clés	En millions de CHF		Variation en %		En % des ventes	
	2007	2006	En CHF	En monnaies locales	2007	2006
Ventes	46 133	42 041	+10	+10	100,0	100,0
Recherche et développement	8385	7365	+14	+16	18,2	17,5
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	14 468	11 730	+23	+22	31,4	27,9
Bénéfice consolidé	11 437	9171	+25		24,8	21,8

	2007	2006	Variation en %
Part de fonds propres (en %)	68,2	62,9	
Bénéfice par titre (en CHF) rapporté aux activités de base	11,85	9,86	+20
Dividende par titre* (en CHF)	4,60	3,40	+35
Nombre de collaborateurs (à la fin de l'année)	78 604	74 372	+6

* Proposition du Conseil d'administration

En 2007, le groupe Roche a enregistré un résultat record. Le chiffre d'affaires consolidé a progressé à 46,1 milliards de francs, ce qui représente une nette augmentation, de 10%, en monnaies locales (10% en francs et 15% en USD). L'augmentation du chiffre d'affaires consolidé, de 4,1 milliards de francs, résulte exclusivement d'une croissance organique. Les ventes de la division Pharma se sont accrues de 11% en monnaies locales (10% en francs et 15% en USD), à 36,8 milliards de francs, enregistrant ainsi une croissance environ deux fois plus rapide que celle du marché mondial. Avastin, Herceptin, MabThera/Rituxan, Tarceva et Xeloda, tous des anticancéreux, ont continué de bénéficier d'une demande très soutenue: les ventes des produits de la gamme oncologique ont en effet augmenté de 20%, ce qui a permis à Roche de consolider sa position de leader du marché dans ce domaine thérapeutique. Autres moteurs de croissance dans la division Pharma: Bonviva/Boniva contre l'ostéoporose, CellCept en médecine de transplantation, Pegasys en virologie et Lucentis, produit à visée ophtalmologique. La division Diagnostics a vu ses ventes progresser à 9,3 milliards de francs, soit une augmentation de 6% en monnaies locales (7% en francs et 12% en USD), et a conforté sa position de leader du marché, en particulier dans les secteurs Professional Diagnostics et Applied Science.

Marge d'exploitation pour la première fois supérieure à 30%

L'augmentation des ventes consolidées a retenti de manière très positive sur la rentabilité du groupe. Le bénéfice d'exploitation s'est accru de 22% en monnaies locales, à 14,5 milliards de francs. La marge d'exploitation a augmenté de 3,5 points, à 31,4%. Le bénéfice d'exploitation de la division Pharma a atteint 13,0 milliards de francs, ce qui correspond à une croissance de 22% en monnaies locales; la marge

a quant à elle augmenté de 3,8 points, à 35,5%. Cette progression de la marge d'exploitation a été obtenue malgré les investissements nettement plus élevés consentis en faveur du pipeline de développement riche en produits. Les dépenses de recherche et de développement chez Pharma ont ainsi augmenté de 18% en monnaies locales, à 7,6 milliards de francs. Dans la division Diagnostics, le bénéfice d'exploitation s'est accru de 14% en monnaies locales, à 1,6 milliard de francs; la marge d'exploitation a progressé de 1,3 point, à 17,6%.

Forte hausse du bénéfice – niveau élevé de la part de fonds propres

Le produit financier net s'est établi à 834 millions de francs, contre 855 millions de francs en 2006. Le taux d'imposition effectif du groupe a baissé de 27,3% à 25,3%.

Le bénéfice consolidé a augmenté de 25%, à 11,4 milliards de francs. Le bénéfice par titre rapporté aux activités de base, dont sont exclus les amortissements et minorations de valeurs d'actifs immatériels, a augmenté de 20%, à 11,85 francs.

Avec ses activités d'exploitation, le groupe a de nouveau bénéficié d'un apport de trésorerie substantiel de 18,5 milliards de francs, grâce notamment à une hausse continue de l'EBITDA. Les liquidités nettes se sont accrues de plus de 1 milliard de francs, à 17,3 milliards de francs.

Le bilan du groupe s'est donc une fois de plus nettement amélioré. La part de fonds propres est passée de 63 à 68%; plus de 80% de l'actif total sont financés à long terme.

Perspectives

Pour 2008, Roche s'attend, au niveau du groupe, à une augmentation des ventes dans la partie haute de la plage à un chiffre en monnaies locales et, dans les deux divisions, à une croissance des ventes supérieure à celle du marché. Sont exclues de ces prévisions les livraisons de Tamiflu aux gouvernements et entreprises en prévision d'une pandémie, qui ont eu lieu en majeure partie au cours des années écoulées, ce pourquoi Roche table sur des ventes de Tamiflu en net repli en 2008.

Les progrès de son vaste programme d'études cliniques sont particulièrement importants pour la croissance future de Roche. En 2008, Roche va donc clairement intensifier ses investissements dans la R&D afin d'exploiter pleinement le potentiel de son pipeline richement doté. Dans ce contexte viennent au premier plan le développement clinique, au stade avancé, du pertuzumab (cancer du sein), de l'ocrélizumab (maladies auto-immunes), d'un analogue du GLP-1 (diabète) et de l'inhibiteur du CETP (HDL cholestérol), ainsi que les nombreuses et prometteuses études sur l'utilisation élargie de nos anticancéreux leaders du marché.

Pour 2009/2010, Roche mise sur une croissance toujours aussi soutenue grâce aux lancements d'Actemra et de Mircera, ainsi qu'à de nouvelles extensions des champs d'application de MabThera dans la

polyarthrite rhumatoïde, d'Avastin et d'autres produits à visée oncologique. Pour 2010, Roche s'attend plus particulièrement à des résultats importants d'études cliniques sur l'utilisation d'Avastin lors de cancer au stade précoce (traitement adjuvant).

Malgré la nette diminution des ventes de Tamiflu et la hausse significative des investissements dans la R&D, Roche s'est fixé pour objectif en 2008 d'atteindre à nouveau un bénéfice par titre rapporté aux activités de base à taux de change constants qui soit au moins du niveau record de l'année précédente. Roche entend continuer à augmenter le coefficient de couverture du dividende tout au long des trois prochaines années.

Vingt et unième augmentation consécutive du dividende

Compte tenu du résultat très réjouissant de l'exercice 2007, le Conseil d'administration propose que soit versé un dividende de 4,60 francs par action et bon de jouissance, soit une augmentation de 35% par rapport à l'année précédente (2006: 3.40 francs). Si cette proposition est acceptée par l'Assemblée générale, ce sera la vingt et unième augmentation consécutive du dividende.

Division Pharma

Progression du chiffre d'affaires à nouveau nettement supérieure à la croissance du marché mondial

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes	36 783	+10	+11	100
Roche Pharma	22 970	+11	+9	63
Genentech	10 414	+14	+19	28
Chugai	3399	-3	+3	9
EBITDA	14 706	+21	+20	40,0
Bénéfice d'exploitation	13 042	+24	+22	35,5
Recherche et développement	7598	+15	+18	20,6

En 2007, la division Pharma a poursuivi sa forte croissance, supérieure à la moyenne du marché. Sur l'ensemble de l'année, les ventes ont augmenté de 11% en monnaies locales et de 10% en francs (15% en USD), à 36,8 milliards de francs, se situant ainsi à un niveau environ deux fois supérieur au taux de croissance du marché mondial (6%)¹. Si l'on ne tient pas compte des stocks de Tamiflu constitués par les gouvernements et les entreprises en prévision d'une pandémie, les ventes de la division ont augmenté de 13% au cours de l'année sous revue². Au niveau régional, la croissance du chiffre d'affaires a été nettement supérieure à celle de la moyenne du marché: en Amérique du Nord, les ventes ont augmenté

¹ Données sur la croissance du marché selon IMS (jusqu'à fin octobre 2007)

² Sauf indication contraire, les taux de croissance cités sont exprimés en monnaies locales.

de 15% (contre 5% pour le marché), en Europe de 10% (7% pour le marché). Au Japon, la progression des ventes a été de 3%, soit tout juste inférieure à celle du marché. Les principaux moteurs de croissance ont été les produits clés des domaines suivants: oncologie, médecine de transplantation, maladies osseuses et métaboliques, et virologie, sans oublier l'ophtalmologie (avec Lucentis de Genentech). Le bénéfice d'exploitation de la division s'est accru de 22% en monnaies locales, à 13,0 milliards de francs; la marge d'exploitation a progressé de 3,8 points, à 35,5%. La hausse des ventes, l'augmentation des recettes de licences ainsi que d'autres produits d'exploitation ont fait plus que compenser, en particulier, les dépenses notablement plus élevées consenties en faveur de la recherche et du développement. Les investissements considérables dédiés au pipeline de recherche et développement richement doté reflètent l'élargissement du portefeuille ainsi que le nombre important de programmes cliniques à un stade avancé. L'EBITDA³ s'est inscrit à 14,7 milliards de francs ou 40,0% des ventes, contre 36,5% l'année précédente.

Oncologie: cinq médicaments qui prolongent la vie

Les ventes de produits du portefeuille oncologique⁴ de la division Pharma ont augmenté de 20% en 2007 et représentent désormais 50% du chiffre d'affaires de Pharma. Hors segment "Traitement de soutien", les ventes combinées des anticancéreux ont progressé de 23%, la part du groupe Roche sur le marché mondial des médicaments contre le cancer ayant presque atteint 30%.

MabThera/Rituxan (rituximab) utilisé pour traiter les patients atteints de lymphome non hodgkinien (LNH) affiche une forte croissance de ses ventes pour l'ensemble de l'année 2007. Ce résultat est essentiellement à mettre au compte de l'utilisation croissante du produit à titre de traitement d'entretien du LNH folliculaire, forme la plus fréquente de LNH indolent (moins maligne) ainsi qu'à titre de traitement de première ligne de formes indolentes sur tous les marchés, notamment en Europe/Autres régions⁵. Cette évolution a également été favorisée par le très bon accueil réservé au produit dans le traitement de première ligne du LNH agressif sur des marchés émergents. En janvier, la Commission européenne a approuvé la demande d'extension – déposée par Roche en juillet – de l'indication actuelle de MabThera concernant le traitement de première ligne du lymphome indolent à l'administration du produit en association avec toute forme de chimiothérapie. Cette extension du champ d'application de MabThera permettra au médicament d'être utilisé chez un plus large éventail de patients dans toute l'Europe.

³ Ce chiffre clé correspond au bénéfice d'exploitation avant amortissements sur immobilisations corporelles et actifs immatériels, et avant minoration de l'actif.

⁴ Principaux produits à visée oncologique: MabThera/Rituxan, Herceptin, Avastin, Xeloda, Tarceva, NeoRecormon, Kytril, Neutrogin, Neupogen, Bondronat, Roferon-A, Furtulon, Vesanoid.

⁵ Roche définit "Europe/Autres régions" comme l'Europe plus tous les autres pays à l'exception du Japon et des USA.

Herceptin (trastuzumab), médicament destiné au traitement d'une forme particulièrement agressive de cancer du sein (HER2-positif), qui représente 20–30 % des cas, a de nouveau enregistré en 2007 une forte croissance de ses ventes. Celle-ci doit être surtout attribuée à l'administration croissante du médicament dans le traitement du cancer du sein au stade précoce en Allemagne, France, Italie, Espagne et Grande-Bretagne, qui constituent les cinq principaux marchés européens. Aux Etats-Unis, après l'accueil rapide et positif réservé à Herceptin en traitement adjuvant, sa pénétration sur le marché s'est stabilisée à un niveau élevé. En ce qui concerne le traitement du cancer du sein métastatique, l'acceptation du produit et la durée de traitement ont également atteint un niveau élevé tant aux Etats-Unis que sur les cinq plus grands marchés européens. De nouvelles données provenant de l'étude sur le traitement néoadjuvant par Herceptin (NOAH), publiées en juin, attestent que l'administration d'Herceptin visant à réduire la taille de la tumeur mammaire avant une opération peut contribuer à la destruction totale de tumeurs HER2-positives et permettre ainsi une augmentation des interventions à visée conservatrice. Ces résultats prouvent une fois de plus qu'Herceptin constitue une base thérapeutique appropriée à tous les stades du cancer du sein HER2-positif. En mai, Roche a reçu de l'Union européenne l'homologation d'Herceptin associé à une hormonothérapie (inhibiteur de l'aromatase) dans le traitement du cancer du sein évolué (métastatique) à la fois HR-positif (HR = récepteur hormonal) et HER2-positif.

Avastin (bêvacizumab), premier médicament visant à inhiber la formation de néovaisseaux et entraînant une prolongation avérée de la survie globale et/ou sans progression lors de cancer colo-rectal et de cancers du poumon, du sein et du rein, a continué d'afficher une forte croissance de ses ventes dans toutes les régions. L'augmentation des ventes aux Etats-Unis doit être principalement attribuée à l'utilisation croissante du médicament lors de cancer du poumon non à petites cellules (NSCLC) au stade avancé. En Europe, les ventes se sont accrues en raison de l'écho toujours positif dont bénéficie le produit dans le traitement du cancer colo-rectal métastatique. En mars, les autorités européennes ont homologué Avastin en association avec le paclitaxel (chimiothérapique) dans le traitement du cancer du sein métastatique. Cette décision est motivée par les résultats d'une étude montrant que la durée de survie sans progression de la maladie est doublée lorsque les patientes reçoivent non pas le paclitaxel seul, mais le paclitaxel associé à Avastin. En avril, Avastin a été homologué au Japon dans le traitement du cancer colo-rectal évolué ou récidivant; en août, il a été approuvé en Europe pour le traitement du NSCLC évolué, en association avec une chimiothérapie à base de platine. Avastin est le premier médicament qui prolonge au-delà d'un an la survie de patients souffrant de NSCLC. En décembre, l'Agence européenne pour l'évaluation des médicaments (EMA) a homologué Avastin en association avec l'interféron dans le traitement de l'adénocarcinome rénal évolué, forme la plus fréquente de cancer du rein. En janvier, la Commission européenne a approuvé l'extension de l'indication concernant le traitement du cancer colo-rectal évolué à l'administration d'Avastin en association avec toutes les formes

de chimiothérapie à n'importe quelle phase du traitement. Cette extension du champ d'application d'Avastin permettra aux patients souffrant de cancer colo-rectal d'avoir accès à un nombre nettement plus important d'options thérapeutiques.

En août, Genentech a de nouveau soumis à la FDA, autorité sanitaire aux Etats-Unis, la demande d'homologation complémentaire concernant l'administration d'Avastin associé au paclitaxel dans le traitement de première ligne du cancer du sein localement récidivant ou métastatique. En décembre, le Comité consultatif de la FDA (Oncologic Drugs Advisory Committee) a décidé, par cinq voix contre quatre, que les données soumises n'étaient pas suffisantes pour permettre une analyse acceptable du rapport risque-bénéfice dans cette indication. Genentech continue de travailler avec la FDA pour permettre aux patientes souffrant de cancer du sein aux Etats-Unis d'avoir accès à Avastin. Une décision des autorités quant à la demande d'homologation est attendue pour le 23 février 2008.

Xeloda (capécitabine), anticancéreux pris par voie orale et qui facilite donc considérablement le traitement, a enregistré en 2007 une progression à deux chiffres de ses ventes, surtout en raison des bons résultats enregistrés aux Etats-Unis (+19%) ainsi qu'en Europe/Autres régions (+19%). L'homologation européenne de Xeloda dans le traitement du cancer de l'estomac évolué ainsi que les données positives recueillies sur son utilisation lors de cancer colo-rectal ont favorisé les ventes. En décembre, le CHMP a recommandé l'approbation d'une demande déposée par Roche en avril, concernant l'homologation de l'extension du champ d'application de Xeloda dans l'UE à toutes les combinaisons thérapeutiques pour toutes les lignes de traitement lors de cancer colo-rectal métastatique (évolué), y compris l'association avec Avastin. La FDA examine actuellement la demande de Roche concernant l'homologation de Xeloda en association avec l'oxaliplatine (avec ou sans Avastin) en traitement de première ligne ou en association avec l'oxaliplatine en traitement de deuxième ligne lors de cancer colo-rectal métastatique. En décembre, Chugai a reçu au Japon l'homologation du médicament à titre de traitement adjuvant postopératoire du cancer du côlon. En septembre ont été présentées lors de la Conférence européenne sur le cancer (ECCO) de nouvelles données à cinq ans provenant de l'étude X-ACT; celles-ci montrent que les patients atteints de cancer du côlon évolué chez lesquels la maladie a progressé vivent plus longtemps grâce à l'administration orale de Xeloda que ceux recevant l'actuel traitement standard, c'est-à-dire le 5-fluorouracil par voie intraveineuse associé à l'acide folinique. De plus, les données d'une vaste étude sur le cancer du sein, publiées en décembre, montrent que l'administration de Xeloda en association avec Herceptin et le docétaxel a prolongé de cinq mois supplémentaires la survie de patientes avec cancer HER2-positif.

Tarceva (erlotinib), médicament d'action ciblée entraînant une prolongation avérée de la survie lors de cancer du poumon non à petites cellules au stade avancé et de cancer du pancréas, a vu ses ventes

enregistrer une forte croissance au cours de l'année écoulée, principalement grâce à son utilisation accrue lors de NSCLC et de son lancement dans de nouveaux pays. En Chine, la mise sur le marché de Tarceva a eu lieu début 2007. En décembre, Chugai a lancé le produit au Japon pour les traitements de deuxième et troisième ligne du NSCLC. Tarceva est désormais homologué dans 87 pays pour les traitements de deuxième et troisième lignes du NSCLC évolué. Son introduction dans l'UE pour le traitement du cancer du pancréas a également contribué au très bon résultat enregistré. Actuellement, Tarceva est homologué dans plus de 60 pays pour cette maladie difficile à traiter; d'autres homologations sont attendues en 2008.

Anémie – bon départ de Mircera

Les ventes combinées de NeoRecormon et Epogin (époétine bêta), deux agents stimulant l'érythropoïèse (ESA), distribués respectivement par Roche et Chugai, se sont ressenties, sur un marché toujours très concurrentiel, de la forte pression sur les prix exercée par d'autres produits de marque et du lancement de versions biosimilaires de l'époétine alfa en Europe. Le recul de NeoRecormon est resté faible, tandis que les ventes d'Epogin au Japon subissaient le poids de la concurrence ainsi que des baisses de prix et modifications des modalités de remboursement décrétées par le gouvernement, dont les conséquences continuaient de se faire sentir au premier trimestre.

Mircera (méthoxy-polyéthylène glycol-époétine bêta), activateur permanent des récepteurs impliqués dans la formation des globules rouges, est un médicament Roche novateur pour le traitement de l'anémie chez les patients souffrant d'insuffisance rénale chronique. Après avoir été homologué dans l'UE en juillet, Mircera a été commercialisé en Allemagne, Grande-Bretagne, Irlande, Suède, Autriche, Slovénie et Hongrie, ainsi qu'en Norvège et en Suisse. Jusqu'à présent, le marché réagit conformément aux attentes. En novembre, la FDA a homologué Mircera dans la même indication. Des décisions sont attendues de la part des autorités réglementaires d'autres pays du monde. Mircera permet de stabiliser le taux d'hémoglobine avec une seule administration mensuelle dans le cadre du traitement d'entretien. En traitement initial, il permet de corriger l'anémie avec deux administrations mensuelles et de passer directement d'un ESA nécessitant jusqu'à trois administrations par semaine à une administration mensuelle chez tous les insuffisants rénaux chroniques.

En octobre, un tribunal du Massachusetts (Etats-Unis), statuant sur une plainte pour violation de brevet par Mircera, déposée par la société Amgen, s'est prononcé en faveur de cette dernière. Roche examine actuellement les voies juridiques qui s'offrent à elle, y compris celle de faire appel.

Médecine de transplantation – position de leader conservée

CellCept (mycophénolate mofétil) est l'immunosuppresseur le plus souvent utilisé dans le monde. En 2007, la croissance de son chiffre d'affaires a bénéficié de ventes solides aux Etats-Unis et en Europe. Les

médecins ont ainsi montré qu'ils appréciaient la meilleure protection à long terme de CellCept, par rapport à d'autres produits aux effets plus toxiques.

Virologie – les commandes de Tamiflu en prévision d'une pandémie de grippe ont été honorées

Au deuxième semestre 2007, les ventes de Tamiflu (oseltamivir), antigrippal, ont nettement régressé, car la plupart des commandes passées par des gouvernements et des entreprises pour la constitution de stocks avaient déjà été honorées. Les directives de l'OMS ont conforté, en 2007, la position de Tamiflu en tant que produit de choix pour le traitement de la grippe aviaire. Les ventes saisonnières de Tamiflu au Japon se sont ressenties des restrictions décrétées par les autorités en ce qui concerne son utilisation chez l'adolescent. Cette situation a néanmoins été compensée par une importante augmentation des ventes au gouvernement japonais, en prévision d'une pandémie de grippe. Le réseau de production mis en place par Roche à l'échelle mondiale est aujourd'hui en mesure d'assurer chaque année la fabrication de 400 millions de boîtes de Tamiflu. Les quantités produites ont été entre-temps adaptées à la demande actuelle, mais elles peuvent être augmentées en cas de besoin. En juillet et septembre respectivement, Roche a reçu aux Etats-Unis et en Europe l'homologation de Tamiflu sous forme de capsules plus petites et moins dosées, qui constituent une forme galénique alternative, principalement chez l'enfant.

En dépit d'une contraction générale du marché aux Etats-Unis et en Europe de l'Ouest, les ventes de Pegasys (peginterféron alfa-2a) pour le traitement des hépatites B et C ont continué de croître en 2007. La croissance a été particulièrement forte sur les marchés émergents que sont la Chine et la Turquie. Les ventes de Copegus (ribavirine) ont affiché, par rapport à 2006, une croissance de 6%, étant donné que l'introduction du produit au Japon a fait plus que compenser le recul engendré par les génériques aux Etats-Unis ainsi qu'en Europe/Autres régions. Le marché japonais a réagi positivement au lancement du traitement combiné de l'hépatite C par Pegasys et Copegus. Les résultats d'une étude pilote présentés en novembre lors de l'assemblée annuelle de l'American Association for the Study of Liver Diseases montrent que le traitement combiné par Pegasys et Copegus représente une alternative très prometteuse pour les patients n'ayant pas répondu à un autre médicament anti-VHC.

Fuzeon (enfuvirtide) et Invirase/Fortovase (saquinavir), médicaments anti-VIH de Roche, ont enregistré une croissance continue tout au long de 2007. En octobre, la Commission européenne a réattribué à Viracept (nelfinavir), médicament anti-VIH, son autorisation de mise sur le marché, qu'elle lui avait temporairement retirée. En juin, Roche avait retiré Viracept de tous les marchés après que des concentrations accrues d'une impureté chimique avaient été découvertes dans quelques lots.

Les ventes combinées de Valcyte (valganciclovir) et de Cymevene (ganciclovir), traitement standard des infections à cytomégalo virus chez les transplantés et les personnes infectées par le VIH ou souffrant du sida, ont de nouveau affiché une forte croissance en 2007.

Maladies inflammatoires et auto-immunes – demande d’homologation d’Actemra aux Etats-Unis et dans l’UE

Le nombre de médecins prêts à utiliser MabThera/Rituxan dans le traitement de la polyarthrite rhumatoïde (PR) n’a cessé d’augmenter au cours de l’année 2007. Le produit – premier et seul médicament agissant sélectivement sur les cellules B chez les patients polyarthritiques ne répondant pas suffisamment aux inhibiteurs du TNF ou ne les tolérant pas – a été lancé sur les principaux marchés européens, en Amérique latine et du Nord ainsi que dans d’autres régions du monde. Des données publiées en mai montrent que, chez des patients n’ayant pas suffisamment répondu à un ou plusieurs inhibiteurs du TNF, MabThera a influé de manière plus favorable sur l’évolution de la maladie que le recours à un nouvel anti-TNF. En février, l’information professionnelle sur le produit en Europe s’est enrichie d’une référence aux résultats de nouvelles études attestant que MabThera peut considérablement ralentir l’évolution des lésions articulaires chez des patients répondant insuffisamment aux anti-TNF ou ne les tolérant pas. En août, MabThera a bénéficié d’une recommandation du National Institute for Clinical Excellence (NICE) en Angleterre et au Pays de Galles ; il est ainsi le premier et seul médicament recommandé par le NICE aux patients n’ayant pas suffisamment répondu à un ou plusieurs anti-TNF.

Actemra (tocilizumab), premier représentant d’une nouvelle classe de substances, est un anticorps monoclonal humanisé inhibant l’interleukine 6 (IL-6), protéine jouant un rôle clé dans les processus inflammatoires de la PR. Quatre études de phase III ont fait apparaître en 2007 un avantage clinique significatif chez un large éventail de patients polyarthritiques qui avaient été traités par Actemra. Sur la base de ces résultats, Roche a adressé en novembre aux Etats-Unis et dans l’UE des demandes d’homologation d’Actemra dans le traitement de la PR. En 2006 déjà, Chugai avait déposé au Japon la demande d’homologation du médicament dans le traitement de la PR chez l’adulte et de l’arthrite chronique juvénile à début systémique.

Maladies du métabolisme – bonne croissance de Bonviva/Boniva

Bonviva/Boniva (acide ibandronique) est le premier et seul bisphosphonate sous forme de comprimé mensuel à être homologué dans le traitement de l’ostéoporose postménopausique. Sur un marché très concurrentiel, les ventes de ce médicament ont continué d’afficher une forte croissance. Les ventes ont en grande partie concerné les Etats-Unis, où la part de marché du produit (nombre total de prescriptions) a augmenté pour dépasser 15%. La croissance soutenue a par ailleurs été favorisée par le lancement réussi

du comprimé mensuel de Bonviva en France et en Espagne, par de nouvelles introductions de Bonviva en solution injectable ainsi que par de nouvelles données sur son profil d'efficacité, montrant que le médicament peut réduire le risque de fractures non vertébrales (ne concernant pas la colonne vertébrale).

Les ventes de Xenical (orlistat 120 mg), médicament Roche de réduction pondérale vendu sur ordonnance, ont reculé dans le monde entier, notamment aux Etats-Unis où GlaxoSmithKline (GSK), partenaire de Roche, a lancé avec succès au mois de juin l'orlistat 60 mg sous la marque *alli* délivrée sans ordonnance. Les ventes d'*alli* aux Etats-Unis génèrent pour Roche des recettes de licence, dont les droits ont été cédés par Roche. GSK détient les droits exclusifs de la commercialisation des formes OTC (vendus sans ordonnance) de l'orlistat dans le monde, sauf en ce qui concerne le Japon.

Recherche et développement – nouveau renforcement du pipeline R&D

Au cours de l'année sous revue, la division Pharma a déposé 14 nouvelles et importantes demandes d'homologation et a obtenu 18 autorisations de mise sur le marché. Début 2008, le pipeline R&D de la division Pharma comptait 115 projets cliniques, dont 57 nouvelles molécules et 58 indications supplémentaires. 34 nouvelles molécules se trouvent actuellement en phase I et 19 en phase II; 4 sont en phase III ou ont déjà fait l'objet d'une demande d'homologation. Le nombre de projets (nouvelles molécules et indications supplémentaires) se trouvant à un stade très avancé de développement est passé de 47 à 50 en 2007.

Chez Roche Pharma, 92 projets concernant cinq domaines thérapeutiques se trouvent actuellement en phase de recherche préclinique et 85 projets touchant six domaines sont en phase de développement clinique, dont neuf en phase 0 (passage du développement préclinique au développement clinique). En 2007, dix projets menés par Roche ont été arrêtés ou sont poursuivis depuis lors par le partenaire de Roche concerné. Six de ces projets se trouvaient en phase I et quatre en phase II. Aucun des projets de phase III n'a été arrêté.

Le pertuzumab est un anticorps qui inhibe l'appariement (dimérisation) de récepteurs HER2. Début 2008 devrait commencer le recrutement de patientes dans une étude de phase III sur l'efficacité du pertuzumab lors de cancer du sein métastatique HER2-positif. Les résultats du développement de phase II ont montré que l'utilisation combinée du médicament avec Herceptin se traduisait par une efficacité importante à l'égard des cellules cancéreuses chez des patientes souffrant de cancer du sein métastatique HER2-positif déjà traité. Dans le cadre des études de phase III, des patientes avec cancer du sein métastatique HER2-positif non encore traité recevront soit l'association Herceptin plus docétaxel, soit l'association Herceptin, docétaxel et pertuzumab. Le rôle potentiel du pertuzumab dans d'autres types de cancer est également à l'étude.

L'ocrelizumab est un anticorps monoclonal humanisé anti-CD20, développé par Roche et Genentech pour le traitement de maladies auto-immunes. Comme MabThera/Rituxan, l'ocrelizumab cible les cellules B qui favorisent les processus inflammatoires. En tant qu'anticorps humanisé, le médicament est doté d'un potentiel lui permettant d'être moins immunogène, mieux toléré et d'administration plus simple. En 2007 a débuté un vaste programme de développement clinique à l'échelle mondiale avec trois études de phase III sur la polyarthrite rhumatoïde et deux autres études de phase III, l'une sur le lupus érythémateux disséminé et l'autre sur la néphrite lupique. En outre, au premier semestre 2008, un programme de phase II devrait être lancé sur la sclérose en plaques récurrente/rémittente.

Une carence en HDL cholestérol, appelé aussi "bon cholestérol", augmente le risque de maladies cardiovasculaires. Le R1658 (JTT-705), acquis sous licence auprès de Japan Tobacco, vise à accroître la concentration de HDL cholestérol dans le sang en inhibant la protéine de transfert des esters de cholestérol (CETP). Sur la base de données de phase II très prometteuses, Roche a décidé de passer aux études de phase III avec le R1658.

Le R1583 (BIM 51077, acquis sous licence auprès d'Ipsen) est un analogue à longue durée d'action du GLP-1 (glucagon-like peptide 1), actuellement développé pour le traitement du diabète de type 2. La structure de cette molécule est très semblable à celle de l'hormone humaine naturelle GLP-1 et doit permettre une prise hebdomadaire ou à intervalles encore plus prolongés. Les études de phase II sur le R1583, qui se sont achevées en 2007, ont donné des premiers résultats très prometteurs. Roche décidera du passage en phase III d'expérimentation clinique au cours du premier semestre 2008.

Division Diagnostics

Maintien de la position de leader mondial du marché

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes	9350	+7	+6	100
- Professional Diagnostics	4294	+9	+8	46
- Diabetes Care	3216	+6	+5	34
- Molecular Diagnostics	1148	-2	-2	12
- Applied Science	692	+11	+11	8
EBITDA	2580	+3	+2	27,6
Bénéfice d'exploitation	1648	+16	+14	17,6
Recherche et développement	787	+2	+1	8,4

Avec une part de marché de 19% environ, Roche Diagnostics a maintenu en 2007 sa position de leader mondial. Le chiffre d'affaires annuel de la division a atteint 9,3 milliards de francs, ce qui correspond à

une augmentation de 6% en monnaies locales (7% en francs et 12% en USD) par rapport à 2006.⁶ Les unités d'affaires Professional Diagnostics et Diabetes Care ont enregistré une solide croissance à un chiffre⁶. L'unité d'affaires Applied Science affiche un taux de croissance à deux chiffres. Comme prévu, la pression sur les prix des réactifs à usage industriel a continué de peser sur les ventes de Roche Molecular Diagnostics, en recul de 2% par rapport à l'année précédente. Si l'on fait abstraction des réactifs à usage industriel, l'unité d'affaires a vu ses ventes progresser de 3%.

Toutes les régions ont contribué à la croissance de la division, l'Amérique latine et la région Asie-Pacifique dans la plage à deux chiffres, l'Europe, l'Amérique du Nord et le Japon dans la plage à un chiffre. Dans la région Asie-Pacifique, les ventes se sont développées près de deux fois plus rapidement que le marché.

Les acquisitions de 454 Life Sciences, BioVeris Corporation et NimbleGen Systems, Inc. ont été finalisées en mai, juin et août. En janvier 2008, Roche a signé un accord de reprise définitif avec Ventana Medical Systems, Inc., basée à Tucson (Arizona). L'acquisition de Ventana va permettre à Roche d'accéder au diagnostic histologique; elle constitue un pas important dans la stratégie du groupe visant à proposer aux patients des solutions de santé personnalisées.

Le bénéfice d'exploitation de la division a progressé de 14%, à 1,6 milliard de francs, la marge d'exploitation augmentant quant à elle de 1,3 point, à 17,6%. L'augmentation de la marge d'exploitation est principalement à mettre au compte de la hausse des ventes. Ont également eu des répercussions positives la liquidation de comptes de régularisation de passif en relation avec BioVeris ainsi que l'absence d'importantes minoration de valeurs d'actifs immatériels, qui figuraient au bilan 2006. Ces facteurs ont compensé les investissements toujours élevés dans des lancements de produits ainsi que le tassement important des ventes de réactifs à usage industriel. L'EBITDA⁷ a atteint 2,6 milliards de francs ou 27,6% des ventes, contre 28,6% en 2006. Ce résultat est nettement supérieur à la moyenne de la branche.

Professional Diagnostics – la part de marché accrue

Affichant une progression de ses ventes de 8%, Roche Professional Diagnostics a accru sa part de marché en 2007. Le secteur Immunochimie a été, cette année encore, le principal moteur de croissance. Avec un taux de croissance de 13%, il a témoigné, pour la septième fois consécutive, d'une progression plus rapide que celle du marché. Les ventes de produits issus de la chimie clinique ont augmenté de 3%, dans un contexte marqué par la concurrence et la pression sur les prix. Roche demeure ainsi sur tous les

⁶ Sauf indication contraire, les taux de croissance cités sont exprimés en monnaies locales.

⁷ Ce chiffre clé correspond au bénéfice d'exploitation avant amortissements sur immobilisations corporelles et actifs immatériels, et avant minoration de l'actif.

marchés, à l'exception des Etats-Unis, le premier fournisseur d'analyseurs pour la chimie clinique et l'immunochimie.

L'augmentation du chiffre d'affaires dans le secteur Immunodiagnostic est due principalement à la demande particulièrement soutenue de tests de dosage des marqueurs cardiaques NT-proBNP et troponine T, ainsi que de la TSH (hormone thyroïdienne) pour le diagnostic de la fonction thyroïdienne. La croissance devrait être également stimulée par la commercialisation, au second semestre, d'un test de dosage de la vitamine D pour le diagnostic de l'ostéoporose et d'un test de monitoring des concentrations de MPA (acide mycophénolique) après transplantation cardiaque ou rénale. La surveillance des concentrations de MPA, forme active de CellCept, immunosuppresseur Roche leader du marché, permet au médecin de maintenir l'immunosuppression au niveau optimal durant les phases critiques, par exemple au début du traitement ou lors de la réduction des doses d'autres médicaments moins bien tolérés, en vue de prévenir des réactions de rejet.

La demande d'analyseurs de la plateforme cobas 6000 pour laboratoires d'activité moyenne (jusqu'à 500 tests par jour environ) est restée élevée et a contribué à la croissance des ventes dans les secteurs Immunochimie et Chimie clinique. Le cobas 6000, lancé en 2006, était le premier représentant d'une série de nouvelles plateformes modulaires conçues pour intégrer immunochimie et chimie clinique, et rendre le travail plus efficace dans les laboratoires diagnostiques de taille variable. En 2007 ont été commercialisées deux configurations qui augmentent la compétitivité de la plateforme; les sept configurations prévues du cobas 6000 seront disponibles d'ici la fin 2008.

L'introduction des appareils de table de la série cobas 4000 pour laboratoires traitant un nombre restreint ou moyen d'échantillons a commencé au début de 2007 avec l'analyseur cobas e 411 pour l'immunodiagnostic. La série complète des cobas 4000, y compris le système cobas c311 pour la chimie clinique, sera disponible sur le marché d'ici la fin 2008.

En juin, Roche et l'entreprise japonaise Sysmex Corporation ont consolidé leur partenariat de longue date en prolongeant un accord qui concède à Roche les droits exclusifs de distribution d'instruments pour hématologie de Sysmex sur certains marchés d'Europe et d'Amérique latine, ainsi qu'en Afrique australe et en Océanie. Dans toutes les régions couvertes par le nouveau contrat de dix ans, le segment de l'hématologie enregistre des taux de croissance élevés, à deux chiffres. Un accord de partenariat portant sur des systèmes d'analyse d'urine a également été prolongé avec Sysmex; les ventes de ces produits ont affiché, en 2007, une croissance supérieure à celle du marché.

Le chiffre d'affaires des produits pour diagnostic rapide affiche une croissance de 7%, à laquelle a contribué la tendance permanente à la décentralisation de l'exécution des tests. Les ventes d'appareils de mesure de la coagulation ont augmenté de 14%. Cette évolution a été portée par le CoaguChek XS pour l'autocontrôle par les patients et par le CoaguChek XS Plus pour utilisateurs professionnels, tous deux commercialisés depuis 2006. Depuis leur lancement aux Etats-Unis et au Japon au premier semestre 2007, ces systèmes ont bénéficié d'un accueil très positif sur ces importants marchés. Les ventes dans le domaine des marqueurs cardiaques n'ont cessé de s'accélérer depuis la commercialisation du nouveau système cobas h 232 au début de 2007. Ce système portable pour tests cardiovasculaires livre des résultats extrêmement fiables en seulement 15 minutes. Les ventes des lecteurs de glycémie Accu-Chek Inform et de leurs bandelettes de test pour le secteur clinique ont enregistré une hausse significative, en grande partie attribuable au fait qu'aux Etats-Unis les cliniques tendent de plus en plus à suivre des protocoles très stricts en matière d'équilibre de la glycémie.

Le portefeuille de produits pour utilisation en ambulatoire a été élargi en novembre autour de l'Accutrend Plus (cobas h 152), appareil portable pour la détermination des taux de cholestérol, de triglycérides et de glucose (indicateurs importants du risque de maladie cardiaque), ainsi que pour la détermination de la concentration sanguine de lactate. Roche compte que cet appareil facile à manier par ses utilisateurs contribuera à stimuler la croissance en 2008.

L'intégration de BioVeris Corporation, acquise en juin, se poursuit conformément aux prévisions. Cette transaction a permis à Roche d'entrer en possession de l'ensemble des brevets relatifs à la technologie d'électrochimiluminescence (ECL), sur laquelle sont fondés les appareils de la gamme Elecsys. Avec son secteur Immunochimie qui témoigne d'une croissance rapide, Roche va pouvoir ainsi pénétrer sur de nouveaux segments du marché tels que la recherche sur les sciences de la vie, les études cliniques et le développement de médicaments.

En novembre, la division a conclu avec Ortho-Clinical Diagnostics, Inc. et Novartis Vaccines & Diagnostics un accord de licence permettant à Roche d'avoir accès au vaste portefeuille de brevets que détiennent ces deux entreprises dans le domaine de l'immunodiagnostic de l'hépatite C. A l'inverse, l'accord prévoit également l'octroi de licences sur des brevets détenus par Roche Diagnostics. Dans le domaine des tests faisant appel à la technologie des acides nucléiques pour le dépistage du VHC, Roche occupe d'ores et déjà une place de leader; l'accord va renforcer la position de l'entreprise en tant que fournisseur de tests immunologiques pour le dépistage du virus de l'hépatite C, souvent responsable de maladies du foie telles que l'hépatite chronique, la cirrhose et le cancer.

Diabetes Care – maintien de la position de leader mondial

Roche Diabetes Care a conservé en 2007 sa position de leader du marché mondial. Dans un environnement marqué par une concurrence de plus en plus vive, le chiffre d'affaires annuel de l'unité a augmenté de 5%, soit un peu plus lentement que la moyenne du marché. L'évolution du secteur de la santé, avec des mesures se répercutant sur les prix et la prise en charge des coûts, a pesé sur la croissance des ventes sur plusieurs marchés clés.

Les lecteurs de glycémie Accu-Chek Aviva et Accu-Chek Compact ont vu leurs ventes augmenter, ce qui a permis de compenser le recul du chiffre d'affaires d'Accu-Chek Advantage, appareil plus ancien. Les ventes d'Accu-Chek Aviva se sont nettement accrues par rapport à 2006, grâce à son lancement sur de nouveaux marchés et à une meilleure pénétration. Accu-Chek Active, lecteur robuste et compact pouvant être utilisé partout et en toute discrétion pour l'autocontrôle de la glycémie, s'est également bien vendu, surtout dans plusieurs pays d'Europe, du Moyen-Orient, d'Afrique et d'Amérique du Sud.

Les ventes de systèmes pour administration d'insuline affichent une croissance à deux chiffres, impulsée par une hausse des ventes en Europe et en Amérique du Nord. L'accueil réservé à la pompe à insuline Accu-Chek Spirit par les utilisateurs états-uniens sur cette première année entière s'est révélé positif.

Trois nouveaux produits sont venus enrichir le portefeuille de Diabetes Care en 2007: le lecteur de glycémie Accu-Chek Performa, commercialisé au premier trimestre, réduit automatiquement au minimum l'influence de la température et d'autres facteurs sur les résultats des tests. Au quatrième trimestre, un nouveau modèle du lecteur Accu-Chek Compact a été lancé en Allemagne, Grande-Bretagne et Norvège. Ce système tout-en-un présente, entre autres caractéristiques, l'avantage d'être doté d'une cartouche intégrée de bandelettes autocodantes. Cela accroît la sécurité d'emploi et réduit de moitié les étapes du test. Accu-Chek 360°, troisième nouveauté de l'année dernière, est un gestionnaire de données grâce auquel les diabétiques ainsi que les médecins qui les traitent et les soignants peuvent rapidement et facilement archiver, suivre et évaluer les valeurs de la glycémie, les doses d'insuline et d'autres informations liées à la santé. Le lancement des trois produits se poursuivra en 2008.

Molecular Diagnostics – nouvelle hausse du chiffre d'affaires des produits du segment Virologie

Avec une part de 36% sur un marché en croissance, mais de plus en plus concurrentiel, l'unité Molecular Diagnostics reste leader du marché. Le chiffre d'affaires global a baissé de 2%, en raison du recul des recettes provenant des réactifs à usage industriel. Si l'on fait abstraction de ces réactifs, les ventes ont progressé de 3% par rapport à l'année dernière.

Les ventes de produits du segment Virologie, lequel génère le plus gros chiffre d'affaires de l'unité Molecular Diagnostics, ont crû de 4%. Le placement de la plateforme automatique Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan (CAP/CTM) en Europe et dans la région Asie-Pacifique s'est poursuivi avec succès. Au second semestre 2007, cette plateforme a également été lancée avec succès aux Etats-Unis et au Japon.

Au Japon ont été commercialisés des tests automatiques pour le dépistage du VIH-1 ainsi que des virus des hépatites B et C (VHB et VHC) pour la plateforme CAP/CTM; de plus, le test VIH-1 a été lancé aux Etats-Unis. En Europe, où ils sont disponibles depuis 2005, les trois tests recueillent toujours un écho favorable. Jusqu'à la fin de l'année, des contrats de livraison ont été signés avec 122 laboratoires états-uniens en ce qui concerne le test VIH-1, dont un contrat de trois ans avec LabCorp of America. En 2008, Roche mise sur l'homologation et le lancement aux Etats-Unis du test VHC pour la plateforme CAP/CTM et d'un test VHB pour le système Cobas TaqMan 48; Roche serait ainsi la première entreprise aux Etats-Unis à proposer une gamme complète de tests PCR automatiques en temps réel pour le dépistage des principaux marqueurs viraux.

En ce qui concerne le screening sanguin, deuxième plus grand segment, le chiffre d'affaires annuel est en recul de 1%, dans un environnement compétitif. En octobre, Roche a conclu un contrat de cinq ans qui entrera en vigueur en 2008 et qui prévoit la livraison du système cobas s 401 entièrement intégré et automatique ainsi que du test cobas TaqScreen MPX Multiplex pour le screening de tous les produits sanguins de la Croix Rouge japonaise (environ 5 millions de donneurs par an). Le test MTX dépiste aussi bien le VIH-1 (groupes M et O) que le VIH-2 ainsi que les virus des hépatites B et C dans les dons de sang et le plasma sanguin. D'ores et déjà, plus de 50 centres répartis dans toute l'Europe travaillent avec ce test et l'utilisent sur la plateforme modulaire cobas s 201, entièrement automatique. Son homologation et son lancement aux Etats-Unis, où il sera également utilisé sur la plateforme cobas s 201, sont attendus pour 2008. Le système cobas s 201 a déjà été commercialisé aux Etats-Unis au second semestre 2007, avec un test pour la mise en évidence du virus West-Nile.

Les tests Amplicor et Linear Array pour la mise en évidence et l'identification de types de papillomavirus humain (HPV) à faible et haut risque ont également contribué à la croissance. Des infections tenaces telles que celles dues à certains types d'HPV comptent parmi les principales causes de cancer du col de l'utérus.

Applied Science – croissance nettement supérieure à celle du marché des sciences de la vie

Les ventes de l'unité d'affaires Roche Applied Science ont augmenté de 11% en 2007 et se sont ainsi nettement mieux développées que l'ensemble du marché des sciences de la vie. Ont une fois de plus principalement contribué à cette progression le LightCycler 480, les systèmes Genome Sequencer ainsi

que les réactifs destinés à la recherche. Tous les principaux produits de l'unité d'affaires se sont bien vendus. L'unité Roche Applied Science a défendu sa position sur le marché des systèmes génomiques et a même plus que doublé la part qu'elle détenait sur le marché en pleine croissance des produits de séquençage de l'ADN. Cette nette progression doit être principalement attribuée au système polyvalent ultrarapide Genome Sequencer FLX, lancé au cours du premier semestre 2007. Les nouveaux logiciels Genscan et réactifs, également lancés en 2007, ont aussi encore accru la polyvalence du LightCycler 480; grâce à ce dernier, il est désormais possible d'étudier des échantillons d'ADN pour rechercher des variantes géniques aussi bien inconnues que connues.

L'intégration des entreprises 454 Life Sciences et NimbleGen Systems, Inc., acquises en 2007, se poursuit conformément aux prévisions. Grâce à ces acquisitions, Roche dispose désormais, au sein de la branche, de la gamme la plus complète qui soit en matière de solutions de gestion du flux de travail à haut débit pour pénétrer les mystères du génome humain. En novembre, l'unité d'affaires a également procédé à une extension de ses capacités dans le domaine de l'analyse cellulaire en concluant avec ACEA Biosciences Inc. un contrat exclusif sur le développement, la mise à disposition et la distribution de systèmes sur la base de la technologie d'analyse cellulaire en temps réel d'ACEA.

Les réactifs et substrats à usage industriel tiennent une place importante dans le chiffre d'affaires de Roche Applied Science et ont notablement contribué à sa croissance en 2007.

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. En tant que plus grande entreprise de biotechnologie au monde, le groupe propose des produits et services novateurs qui 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 le leader mondial des produits pour diagnostic in vitro et des médicaments destinés aux domaines de la cancérologie et de la médecine de transplantation. Roche occupe également une position de premier plan en virologie et se montre dynamique dans divers autres domaines thérapeutiques majeurs, tels que les maladies auto-immunes, les affections inflammatoires, les maladies du métabolisme et les troubles du système nerveux central. En 2007, le chiffre d'affaires de la division Pharma s'est élevé à 36,8 milliards de francs, la division Diagnostics ayant quant à elle réalisé un chiffre d'affaires de 9,3 milliards de francs. Roche 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. Roche a investi plus de 8 milliards de francs dans la R&D en 2007 et emploie quelque 79 000 personnes. Pour de plus amples informations, consulter le site internet du groupe à l'adresse 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/de/med-cor-2008-01-30
- Rapport de gestion 2007: www.roche.com/de/fig_annualreport_2007
- Présentations / Retransmission en direct de la conférence de presse (à partir de 10h00):
www.roche.com/de/med-cor-2008-01-30b
- Images de la conférence de presse (à partir de 14h00):
www.roche.com/pages/downloads/photosel/080130/
- Pipeline de Roche Pharma: www.roche.com/de/inv_pipeline

Prochaines échéances

- Assemblée générale: 4 mars
- Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2008: 17 avril (date provisoire)
- Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2008: 24 juillet (date provisoire)
- Publication du chiffre d'affaires des neuf mois 2008: 21 octobre (date provisoire)

Relations avec les médias au niveau du groupe Roche

Téléphone: +41-61-688 8888 / e-mail: basel.mediaoffice@roche.com

- Daniel Piller (chef)
- Alexander Klauser
- Claudia Schmitt
- Martina Rupp
- Nina Schwab-Hautzinger

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 2007 and 2006

	2007	2006	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – December				
Pharmaceuticals Division	36,783	33,294	+10	+11
Roche Pharmaceuticals	22,970	20,666	+11	+9
Genentech	10,414	9,125	+14	+19
Chugai	3,399	3,503	-3	+3
Diagnosics Division	9,350	8,747	+7	+6
Roche Group	46,133	42,041	+10	+10

2. Sales January to December 2007 and 2006 excluding Pandemic Tamiflu*

	2007	2006	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – December				
Pharmaceuticals Division	34,927	31,161	+12	+13
Roche Pharmaceuticals	21,404	18,795	+14	+12
Genentech	10,414	9,125	+14	+19
Chugai	3,109	3,241	-4	+1
Diagnosics Division	9,350	8,747	+7	+6
Roche Group	44,277	39,908	+11	+11

* excluding government & corporate pandemic Tamiflu sales; including seasonal Tamiflu sales

3. Quarterly local sales growth by Division in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
Pharmaceuticals Division	+20	+16	+6	+5
Roche Pharmaceuticals	+18	+13	+1	+7
Genentech	+30	+26	+18	+6
Chugai	+11	+2	+8	-8
Diagnostics Division	+6	+5	+4	+8
Roche Group	+17	+13	+6	+6

4. Quarterly local sales growth by Division in 2006 and 2007 excluding Pandemic Tamiflu*

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
Pharmaceuticals Division	+16	+14	+12	+11
Roche Pharmaceuticals	+13	+11	+10	+14
Genentech	+30	+26	+18	+6
Chugai	-7	+4	+4	+4
Diagnostics Division	+6	+5	+4	+8
Roche Group	+14	+12	+10	+10

* excluding government & corporate pandemic Tamiflu sales; including seasonal Tamiflu sales

5. Quarterly sales by Division in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
Pharmaceuticals Division	9,382	9,142	9,126	8,856	9,659
Roche Pharmaceuticals	5,745	5,702	5,665	5,425	6,178
Genentech	2,603	2,547	2,680	2,623	2,564
Chugai	1,034	893	781	808	917
Diagnostics Division	2,332	2,216	2,343	2,264	2,527
Roche Group	11,714	11,358	11,469	11,120	12,186

6. Quarterly sales by Division in 2006 and 2007 excluding Pandemic Tamiflu*

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
Pharmaceuticals Division	8,483	8,396	8,666	8,664	9,201
Roche Pharmaceuticals	4,979	5,151	5,203	5,314	5,736
Genentech	2,603	2,547	2,680	2,623	2,564
Chugai	901	698	783	727	901
Diagnostics Division	2,332	2,216	2,343	2,264	2,527
Roche Group	10,815	10,612	11,009	10,928	11,728

* excluding government & corporate pandemic Tamiflu sales; including seasonal Tamiflu sales

7. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in YTD December 2007: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	5,516	15%	2,851	10%	190	3%	2,475	23%
Herceptin	4,852	23%	1,545	4%	164	11%	3,143	36%
Avastin	4,106	41%	2,757	32%	36	-	1,313	64%
NeoRecormon/Epogin	2,094	-7%	-	-	558	-14%	1,536	-4%
Tamiflu	2,085	-19%	962	10%	394	2%	729	-46%
CellCept	2,012	10%	989	10%	35	17%	988	10%
Pegasys	1,637	11%	397	-7%	65	10%	1,175	19%
Xeloda	1,151	19%	435	19%	28	9%	688	19%
Tarceva	1,062	31%	500	4%	2	-	560	76%
Lucentis	991	117%	991	117%	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	887	85%	595	50%	-	-	292	278%
Xenical	632	-10%	80	-27%	-	-	552	-7%
Xolair	567	10%	567	10%	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	542	12%	268	8%	-	-	274	16%
Pulmozyme	483	12%	267	12%	-	-	216	11%
Nutropin	470	-1%	455	-1%	-	-	15	-3%
Kytril	425	-12%	138	-26%	138	5%	149	-11%
Neutrogen	405	13%	-	-	405	13%	-	-
Rocephin	399	-4%	19	-21%	58	5%	322	-4%
Activase/TNKase	382	9%	338	12%	-	-	44	-7%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined ² versus YTD December 2006

8. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	17%	16%	17%	12%
Herceptin	36%	25%	18%	14%
Avastin	41%	39%	45%	41%
NeoRecormon/Epogin	-3%	-5%	-5%	-15%
Tamiflu	47%	25%	-60%	-46%
CellCept	7%	14%	4%	16%
Pegasys	15%	7%	7%	14%
Xeloda	14%	18%	20%	22%
Tarceva	44%	31%	28%	24%
Lucentis	-	1964%	31%	-9%
Bonviva/Boniva	132%	123%	62%	63%
Xenical	-10%	-6%	-9%	-17%
Xolair	16%	13%	11%	2%
Valcyte/Cymevene	15%	19%	9%	7%
Pulmozyme	4%	15%	14%	13%
Nutropin	5%	-2%	3%	-8%
Kytril	-16%	-18%	-11%	-3%
Neutrogen	11%	12%	15%	14%
Rocephin	-7%	-2%	-2%	-4%
Activase/TNKase	15%	20%	6%	-2%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

9. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	13%	12%	14%	4%
Herceptin	7%	3%	6%	1%
Avastin	34%	33%	37%	23%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	-8%	196%	-71%	52%
CellCept	3%	18%	-1%	17%
Pegasys	6%	-5%	-27%	-3%
Xeloda	2%	23%	30%	19%
Tarceva	9%	-1%	1%	5%
Lucentis	-	1964%	31%	-9%
Bonviva/Boniva	83%	77%	27%	40%
Xenical	-24%	-8%	-30%	-46%
Xolair	16%	13%	11%	2%
Valcyte/Cymevene	8%	20%	4%	3%
Pulmozyme	6%	17%	14%	10%
Nutropin	5%	-2%	3%	-8%
Kytril	-28%	-36%	-28%	-10%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-34%	-7%	-13%	-32%
Activase/TNKase	18%	24%	6%	0%

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

10. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	1%	6%	4%	2%
Herceptin	23%	25%	3%	0%
Avastin	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	-17%	-3%	-12%	-22%
Tamiflu	55%	-93%	48%	-58%
CellCept	21%	14%	14%	18%
Pegasys	-38%	-5%	34%	53%
Xeloda	3%	6%	11%	14%
Tarceva	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Kytril	7%	5%	8%	1%
Neutrogen	11%	12%	15%	14%
Rocephin	4%	5%	11%	-1%
Activase/TNKase	-	-	-	-

¹ Chugai

11. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	23%	21%	23%	25%
Herceptin	61%	43%	26%	23%
Avastin	63%	52%	59%	80%
NeoRecormon/Epogin	3%	-6%	-2%	-11%
Tamiflu	76%	-48%	-70%	-92%
CellCept	10%	10%	9%	14%
Pegasys	23%	13%	22%	20%
Xeloda	22%	16%	15%	25%
Tarceva	125%	94%	68%	47%
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	658%	400%	278%	160%
Xenical	-7%	-6%	-5%	-11%
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	21%	17%	15%	11%
Pulmozyme	1%	13%	14%	17%
Nutropin	0%	4%	-7%	-10%
Kytril	-15%	-19%	-4%	0%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-5%	-2%	-4%	-3%
Activase/TNKase	-6%	-4%	1%	-16%

¹ Roche Pharmaceuticals

12. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	1,314	1,309	1,395	1,380	1,432
Herceptin	1,105	1,168	1,214	1,209	1,261
Avastin	832	923	986	1,062	1,135
NeoRecormon/Epogin	592	522	544	518	510
Tamiflu	997	865	451	257	512
CellCept	485	476	503	485	548
Pegasys	393	400	407	383	447
Xeloda	260	267	282	290	312
Tarceva	235	243	260	271	288
Lucentis	273	263	261	239	228
Bonviva/Boniva	179	170	204	230	283
Xenical	170	163	176	151	142
Xolair	145	136	148	145	138
Valcyte/Cymevene	139	124	137	137	144
Pulmozyme	116	111	120	124	128
Nutropin	132	117	122	118	113
Kytril	117	105	100	110	110
Neutrogen	100	96	99	100	110
Rocephin	104	100	104	95	100
Activase/TNKase	95	96	106	92	88

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

13. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	737	682	742	718	709
Herceptin	398	383	403	384	375
Avastin	606	657	689	718	693
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	275	147	319	98	398
CellCept	264	217	250	232	290
Pegasys	122	104	107	75	111
Xeloda	111	89	109	114	123
Tarceva	132	125	125	121	129
Lucentis	273	263	261	239	228
Bonviva/Boniva	144	120	135	150	190
Xenical	27	24	26	17	13
Xolair	145	136	148	145	138
Valcyte/Cymevene	77	56	70	69	73
Pulmozyme	66	65	67	68	67
Nutropin	127	114	118	115	108
Kytril	39	39	27	40	32
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	2	6	7	5	1
Activase/TNKase	81	88	94	80	76

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

14. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	56	38	48	49	55
Herceptin	46	36	45	39	44
Avastin	-	-	3	10	23
NeoRecormon/Epogin	194	124	164	124	146
Tamiflu	173	246	-2	81	69
CellCept	9	7	9	9	10
Pegasys	15	10	15	17	23
Xeloda	7	6	7	7	8
Tarceva	-	-	-	-	2
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Kytril	40	29	35	35	39
Neutrogen	100	96	99	100	110
Rocephin	17	12	16	14	16
Activase/TNKase	-	-	-	-	-

¹ Chugai

15. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	521	589	605	613	668
Herceptin	661	749	766	786	842
Avastin	226	266	294	334	419
NeoRecormon/Epogin	398	398	380	394	364
Tamiflu	549	472	134	78	45
CellCept	212	252	244	244	248
Pegasys	256	286	285	291	313
Xeloda	142	172	166	169	181
Tarceva	103	118	135	150	157
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	35	50	69	80	93
Xenical	143	139	150	134	129
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	62	68	67	68	71
Pulmozyme	50	46	53	56	61
Nutropin	5	3	4	3	5
Kytril	38	37	38	35	39
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	85	82	81	76	83
Activase/TNKase	14	8	12	12	12

¹ Roche Pharmaceuticals