

Bâle, le 23 juillet 2003

Bon premier semestre 2003 pour le groupe Roche

- Accroissement des ventes de 17% en monnaies locales (+6% en CHF) dans les secteurs clés Pharma et Diagnostics
- Nette amélioration de la rentabilité opérationnelle du groupe, hausse du bénéfice d'exploitation des activités clés de 27% en monnaies locales (+15% en CHF)
- Accroissement de la rentabilité de 17% à plus de 20% au cours des derniers deux ans et demi
- Bénéfice consolidé de 1,3 milliard de francs: baisse en raison d'un gain non récurrent provenant l'an dernier de la vente d'actions LabCorp
- Hausse des ventes de la division Pharma de 21% en monnaies locales (+9% en CHF) pour une croissance du marché de 7%
- Avec une progression de son chiffre d'affaires de 7% en monnaies locales (-1% en CHF), la division Diagnostics renforce sa position de leader mondial
- Réduction du prix de vente du secteur Vitamines, conclusion de la transaction attendue au troisième trimestre
- Progrès dans la restructuration du secteur financier

Franz B. Humer, Président du Conseil d'administration et CEO de Roche, a commenté comme suit les résultats semestriels 2003: «Dans le secteur opérationnel notamment, les activités de Roche ont été très satisfaisantes au premier semestre. Nos activités clés Pharma et Diagnostics ont progressé plus rapidement que le marché et, dans le même temps, nous avons réussi à améliorer sensiblement la rentabilité. La forte croissance du chiffre d'affaires est attribuable pour l'essentiel à l'intégration de Chugai ainsi qu'au succès marqué de produits anciens et nouveaux de Roche. Le repositionnement stratégique du groupe Roche visant à en faire une entreprise de premier plan dans le secteur de la santé en s'appuyant sur les activités clés que sont Pharma et Diagnostics ainsi que sur des bases financières solides progresse selon le calendrier établi. Des progrès considérables ont été réalisés dans la maîtrise des

problèmes passés: vente de la division Vitamines, Igen et résultat financier. Compte tenu de ces bons résultats semestriels, nous pensons pouvoir atteindre les prévisions de chiffres d'affaires et de bénéfices pour 2003 communiquées en début d'année.»

Chiffres clés en millions de CHF

	Résultats tels qu'ils figurent dans les comptes semestriels consolidés				Résultats semestriels sur une base ajustée ^{a)}			
	2003	2002	Variation en %		2003	2002	Variation en %	
			en CHF	en mon. loc.			en CHF	en mon. loc.
Ventes	15 327	14 737	+4	+15	13 880	13 107	+6	+17
EBITDA ^{b)}	4 236	3 203	+32	+53	4 128	3 790	+9	+21
Bénéfice d'exploitation	2 474	1 717	+44	+72	2 789	2 420	+15	+27
Bénéfice consolidé	1 289	1 801	-28		1 585	2 084	-24	
BPA dilué (en CHF)	1,52	2,14	-29		1,86	2,46	-24	
Effectif au 30 juin	71 934	64 463	+12		64 736	57 091	+13	

a) Les données ajustées correspondent aux résultats des activités courantes et récurrentes du Groupe à des fins de gestion interne. Les produits et charges exceptionnels ont été éliminés et seules les activités courantes ont été prises en compte. Une description complète des résultats selon le compte consolidé et sur une base ajustée se trouve à la page 69 du rapport de gestion 2002 et une mise en concordance des résultats à la page 27 du rapport semestriel.

b) EBITDA: Earnings before interest (and other financial income), tax, depreciation and amortisation (including impairment). Ce chiffre clé correspond au bénéfice d'exploitation avant amortissements sur immobilisations corporelles et actifs immatériels, et avant minoration de l'actif.

Groupe Roche

Hausse sensible du chiffre d'affaires et du bénéfice d'exploitation

Au premier semestre 2003, le groupe Roche a dégagé avec ses deux activités clés un volume de ventes de 13,9 milliards de francs au total. Cela représente par rapport à l'année dernière une hausse du chiffre d'affaires de 17% en monnaies locales (+6% en CHF). Dans la division Pharma, la croissance du chiffre d'affaires en monnaies locales a atteint 21% (+9% en CHF) et celle de la division Diagnostics 7% (-1% en CHF). Si l'on inclut la cession de la division Vitamines et produits chimiques fins, le chiffre d'affaires consolidé en monnaies locales ressort en hausse de 15% (+4% en CHF).

La nette amélioration de la rentabilité opérationnelle du groupe est de nouveau particulièrement réjouissante. Exprimé en francs, le bénéfice opérationnel effectif a progressé de 44%, à 2,5 milliards de francs. Cette hausse exceptionnelle est partiellement imputable à d'importants frais de procédure juridique non récurrents supportés par Genentech au 1^{er} semestre 2002. Mais même hors facteurs exceptionnels et activités non poursuivies, le bénéfice d'exploitation des activités clés Pharma et Diagnostics a très nettement augmenté à 2,8 milliards de francs, soit une hausse de 27% en monnaies locales et de 15% en francs. Ce résultat est attribuable à la croissance du chiffre d'affaires, à l'amélioration de la marge bénéficiaire brute ainsi qu'à une nette diminution du poste Autres produits et

charges d'exploitation. Les surplus de coûts pour l'intégration de Chugai, les frais de marketing des produits récemment lancés, comme Pegasys et Fuzeon, ainsi que ceux des activités en rapport avec l'extension du pipeline de développement, y compris en ce qui concerne les principes actifs récemment acquis sous licence ou sur la base d'accords de recherche, ont ainsi pu être compensés.

Le résultat financier du premier semestre 2003 présente des charges financières nettes d'environ 370 millions de francs tandis que le premier semestre 2002 avait dégagé un produit financier net d'environ un demi-milliard de francs. Cette différence s'explique par le fait que l'an dernier Roche avait réalisé un gain non récurrent de 895 millions de francs sur la vente de ses actions LabCorp. Le bénéfice du groupe selon les comptes semestriels consolidés a atteint 1,3 milliard de francs et, sur une base ajustée, 1,6 milliard de francs, ce qui constitue un net retour aux bénéfices par rapport au 2^e semestre 2002.

Division Pharma

Succès du lancement de nouveaux produits; d'importantes étapes atteintes

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes ¹⁾	10 311	9	21	100
dont				
- médicaments délivrés sur ordonnance ¹⁾	9 443	9	21	92
- médicaments vendus sans ordonnance (OTC)	868	10	18	8
EBITDA ²⁾	3 177	8	20	30,8
Bénéfice d'exploitation ²⁾	2 272	14	24	22,0

¹⁾ Les chiffres d'affaires ajustés comprennent les ventes reportées à la division Vitamines et produits chimiques fins.

²⁾ Sur une base ajustée

Médicaments vendus sur ordonnance: hausse du chiffre d'affaires supérieure à la croissance du marché
 Au premier trimestre 2003, les ventes de la division Pharma ont bondi de 21% en monnaies locales (+9% en CHF). Roche, Genentech et Chugai ont tous contribué à cette progression du chiffre d'affaires. Les ventes de médicaments délivrés sur ordonnance ont progressé près de trois fois plus vite que le marché. Même si l'on ne tient pas compte de Chugai, les ventes de médicaments vendus sur ordonnance ont crû plus vite que le marché pharmaceutique mondial. En dépit de l'augmentation des coûts en rapport avec le lancement sur le marché de Pegasys et de Fuzeon ainsi que de la concurrence persistante de produits d'imitation de Roaccutan/Accutane, la marge d'exploitation de la division s'est améliorée.

La division a dégagé de bons chiffres d'affaires dans toutes les principales régions. En Amérique du Nord, au Japon et en Europe, les ventes des médicaments délivrés sur ordonnance ont été supérieures à la moyenne du marché. En Amérique latine, les chiffres d'affaires ont reculé nettement moins que l'ensemble du marché.

Oncologie: des ventes soutenues et des résultats cliniques exceptionnels

Au premier semestre, les anticancéreux de Roche ont réalisé un chiffre d'affaires de 2,9 milliards de francs, ce qui représente une croissance¹ de 36%. Environ un tiers du total des ventes de médicaments de Roche vendus sur ordonnance sont attribuables à son portefeuille oncologique², leader du marché mondial. MabThera/Rituxan, Herceptin et Xeloda ont été les principaux vecteurs de croissance.

MabThera/Rituxan, premier anticorps monoclonal du monde pour le traitement du lymphome non hodgkinien (LNH), affiche toujours des taux de croissance à deux chiffres. On s'attend à ce que les résultats des études cliniques récemment publiées aient une incidence positive sur les ventes dans les deux indications, le LNH agressif et celui de malignité faible à modérée. D'autres études de tolérance et d'efficacité de MabThera/Rituxan pour le traitement de la polyarthrite rhumatoïde ont mis en évidence de premiers résultats prometteurs en phase II. Herceptin, médicament pour le traitement ciblé du cancer du sein évolué, a également présenté une forte croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires dans toutes les principales régions. De même, les ventes de Xeloda ont progressé de manière significative dans la première moitié de cette année. Ce médicament pour le traitement des cancers du sein et du côlon est administré par voie orale et agit directement dans les cellules tumorales. En mai, le National Institute for Clinical Excellence (NICE) de Grande-Bretagne a recommandé l'utilisation de Xeloda dans les deux indications. Quant à Kytril, produit contre les nausées et les vomissements, il a vu sa part de marché des antiémétiques croître en dépit d'une hausse modérée de son chiffre d'affaires. Cela s'explique par le haut niveau d'efficacité et d'innocuité ainsi que par la commodité d'emploi de ce produit.

Anémie: avantages liés à une nouvelle posologie de NeoRecormon

NeoRecormon, produit leader sur le marché de l'anémie, a de nouveau enregistré une forte croissance de ses ventes au premier semestre. NeoRecormon est maintenant n° 1 du marché européen pour le traitement de l'anémie en rapport avec des affections rénales. En avril a été homologuée dans l'Europe une nouvelle posologie à l'intention des dialysés stabilisés, qui permet d'administrer NeoRecormon toutes les deux semaines. Les problèmes de sécurité d'emploi qu'a connus un produit concurrent ont eu un impact positif sur le chiffre d'affaires de NeoRecormon. NeoRecormon prend une importance toujours plus grande dans le traitement de l'anémie chez les cancéreux, ainsi qu'en témoigne la croissance de 39% enregistrée dans ce segment. Au Japon, Epogin, produit de Chugai, a dégagé un chiffre d'affaires de 365 millions de francs.

Médecine de transplantation: des progrès grâce à une sécurité d'emploi et une efficacité exceptionnelles

Avec un premier semestre très soutenu, CellCept a renforcé sa position de médicament privilégié pour le traitement immunosuppresseur chez les transplantés. De très récentes données cliniques ont de nouveau confirmé la forte efficacité et la faible toxicité de ce produit. Comme cela a été démontré, un traitement

¹ Tous les taux de croissance sont exprimés en monnaies locales

² Portefeuille oncologique: MabThera/Rituxan, Herceptin, Xeloda, Bondronat, Kytril, Furtulon, Neupogen, NeoRecormon (25%), Roferon-A (60%), Neutrogin, Picibanil

avec CellCept diminue le risque d'apparition de tumeurs après une transplantation. Grâce à son administration simple et à sa haute efficacité, Valcyte est en voie de supplanter Cymevene en tant que produit standard pour le traitement et la prévention d'infections oculaires (rétinite à cytomégalovirus [CMV]) chez les patients immunodéprimés. En mai, Valcyte a été homologué en Europe à titre thérapeutique chez les transplantés. Aux Etats-Unis, l'homologation de cette indication importante est attendue pour cette année.

Virologie: lancement réussi de Pegasys et Fuzeon

Le traitement très efficace de Roche contre l'hépatite C associant Pegasys et Copegus est maintenant homologué dans plus de 80 pays. Sur de nombreux marchés, dont les Etats-Unis, Pegasys a déjà gagné des parts de marché considérables. Les ventes des deux produits ont déjà atteint 335 millions de francs au premier semestre, bien que les lancements en France et en Italie ne soient intervenus qu'en avril et en juin derniers. Au Japon, une procédure d'homologation hautement prioritaire est en cours, si bien que l'on peut escompter un avis positif cette année encore. Fuzeon, premier inhibiteur de la fusion du VIH, a été homologué par les autorités compétentes des Etats-Unis et de l'UE en mars et en mai et a été lancé rapidement dans ces deux zones géographiques. Fuzeon empêche le VIH de pénétrer dans la cellule humaine. La capacité de production de Fuzeon est augmentée en permanence afin de pouvoir faire face à l'accroissement prévu de la demande. Par ailleurs, des progrès sensibles ont été enregistrés dans les négociations avec les caisses-maladie. En Suisse, le produit a obtenu en mai son autorisation de mise sur le marché et son admission aux caisses-maladie. Les ventes des antiprotéases Viracept, Invirase et Fortovase étaient en recul de près de 6% par rapport au 1^{er} semestre 2002. Cette diminution s'explique par de nouvelles réductions de prix en faveur des pays en développement et par la concurrence de nouveaux médicaments anti-VIH. Les résultats de nouvelles études plus favorables ont cependant eu un impact positif sur la croissance d'Invirase et Fortovase sur l'important marché des Etats-Unis (+15%). Le Japon a connu la plus grave épidémie de grippe depuis 10 ans, si bien que les ventes de Tamiflu ont augmenté de 120%. Lors de cette épidémie, le médicament était également disponible pour la première fois dans l'Europe.

Autres produits clés: croissance toujours forte de Dilatrend

La pression croissante exercée par les produits d'imitation en Europe et un premier trimestre moyen aux Etats-Unis ont entraîné un tassement des ventes de Rocephin. Ce médicament demeure cependant le n° 1 des antibiotiques pour administration intraveineuse. Comme on s'y attendait, les ventes de Roaccutan/Accutane se sont nettement contractées. Cela s'explique, d'une part, par la concurrence des génériques tant aux Etats-Unis qu'en Europe et, de l'autre, par un recul général du marché. La part de marché du produit demeure toutefois supérieure à 50% dans ces deux régions. Les ventes de Xenical ont un peu moins reculé que l'ensemble du marché des médicaments délivrés sur ordonnance pour le traitement du surpoids. L'une des principales raisons de ce recul général est que, dans ce domaine, les autorités sanitaires sont très parcimonieuses en matière de remboursement. Roche a cependant gagné

des points: ainsi, en Suède et en Suisse, Xenical est remboursé par les caisses maladie. Une étude en cours a mis en évidence le fait que Xenical peut diminuer le risque de diabète de type 2. Quant au chiffre d'affaires de Dilatrend, il connaît toujours une progression à deux chiffres. Ce bêtabloquant pour le traitement de l'insuffisance cardiaque chronique, de l'hypertension artérielle et de la maladie coronarienne, désormais le plus vendu, a profité d'un grand nombre de données cliniques positives. Ainsi, il ressort d'une étude récente que Dilatrend permet de sauver nettement plus de vies qu'un bêtabloquant classique. Bonviva (ibandronate), nouveau produit hautement efficace pour le traitement et la prévention de l'ostéoporose, est développé en commun par Roche et GlaxoSmithKline. La posologie monohebdomadaire a été homologuée récemment aux Etats-Unis et fait actuellement l'objet d'un examen de la part des autorités européennes d'enregistrement; le développement de nouvelles formulations progresse de manière satisfaisante. En juin, Genentech a reçu le feu vert de la FDA, l'autorité d'enregistrement américaine, pour Xolair, anticorps monoclonal destiné aux patients souffrant d'asthme d'origine allergique. Il s'agit du premier représentant d'une classe de médicaments pour le traitement de maladies allergiques. Son lancement aux Etats-Unis devrait intervenir ces prochaines semaines.

Progression du pipeline de recherche conforme au calendrier; très bons résultats cliniques

Ce premier semestre 2003 se caractérise par des progrès impressionnants réalisés au niveau du portefeuille de recherche et par la publication de données convaincantes en provenance de nombreux projets. Un certain nombre de projets propres à Roche ont progressé d'une phase de développement à l'autre. De plus, des accords de coopération concernant divers produits ont été publiés, dont le premier de ce type conclu avec Chugai. Roche et Chugai sont convenus de développer et de commercialiser conjointement MRA, nouveau médicament prometteur pour le traitement de la polyarthrite rhumatoïde. Roche et Genentech vont également développer et lancer en commun Avastin, anticancéreux lui aussi très prometteur. Les données d'une étude de phase III récemment publiées par Genentech ont dépassé les espérances et mis très clairement en évidence le mécanisme d'action novateur d'Avastin dans le cancer du côlon et, éventuellement, dans d'autres types de tumeur. La FDA a inscrit Avastin dans son programme de nouveaux médicaments prometteurs pour le traitement de maladies mettant en jeu le pronostic vital, afin de faciliter leur développement et d'accélérer le processus d'homologation. Le développement d'autres projets importants dans des champs thérapeutiques clés progresse comme prévu: Tarceva et Pentumomab en oncologie, Pegasys (contre l'hépatite B) et T-1249 (inhibiteur de fusion de la deuxième génération) en virologie, ISA247 en médecine de transplantation et CERA dans l'anémie.

Médicaments vendus sans ordonnance: évolution constante

A la suite de l'intégration de Chugai, le chiffre d'affaires des médicaments en vente libre (OTC) a crû de 18% en monnaies locales (+10% en CHF) pour s'établir à 868 millions de francs. Après les incidences négatives de la crise économique en Amérique latine, Roche Consumer Health a renoué avec la

croissance et enregistré une hausse de son chiffre d'affaires de 3% en monnaies locales sur un marché en stagnation. L'Asie et l'Europe de l'Est ont réalisé des chiffres d'affaires importants. Quant aux principales marques, notamment Redoxon et Bepanthen, elles ont connu une croissance supérieure à celle du marché. Les ventes OTC de Chugai au Japon ont progressé conformément aux anticipations. La marge opérationnelle du secteur OTC a régressé à 16,2%. Cela s'explique par des taux de change défavorables, une médiocre rentabilité du secteur OTC de Chugai et les investissements effectués en rapport avec le passage de l'orlistat (Xenical) au statut de produit vendu sans ordonnance.

Division Diagnostics

Croissance de nouveau nettement supérieure à celle du marché

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes	3 569	-1	7	100
dont				
- Diabetes Care	1 280	4	14	36
- Near Patient Testing	271	-9	-1	8
- Centralized Diagnostics	1 286	-1	6	36
- Molecular Diagnostics	481	-2	8	13
- Applied Science	251	-15	-6	7
EBITDA	1 082	10	20	30,3
Bénéfice d'exploitation	650	16	29	18,2

Au premier semestre 2003, la division Diagnostics a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 7% en monnaies locales (-1% en CHF). Ainsi la division a, une fois de plus, nettement dépassé la croissance du marché mondial du diagnostic in vitro, renforçant ainsi de nouveau nettement sa position de n° 1 mondial. Les deux secteurs les plus rentables – Diabetes Care et le marché du diagnostic in vitro de Molecular Diagnostics – ont encore affiché la plus forte dynamique de vente. La marge opérationnelle s'est une fois de plus inscrite en hausse substantielle, passant de 15,6% fin 2002 à 18,2%. Dans la zone Asie/Pacifique ainsi que dans la Péninsule ibérique et l'Amérique latine, la progression des ventes a nettement excédé 10%, dépassant ainsi nettement la croissance du marché comme ce fut également le cas en Europe et en Amérique du Nord.

Diabetes Care: renforcement stratégique grâce à la reprise de Disetronic

Pour l'unité Diabetes Care, la reprise de Disetronic, deuxième fabricant mondial de pompes à insuline, a constitué une étape stratégique importante pour le renforcement de sa position de leader du marché. La mise en commun des activités de Roche et de Disetronic permet de développer des solutions globales pour le diagnostic, le traitement et le monitoring du diabète. S'agissant des récriminations de la FDA concernant les processus de production de Disetronic et la documentation s'y rapportant, qui étaient

connues au moment de l'acquisition, Roche a mis en œuvre toutes les mesures nécessaires et travaille en étroite collaboration avec la FDA. Le lancement de la nouvelle génération de pompes à insuline, prévu dans la deuxième moitié de 2004, n'est pas concerné. Roche a renforcé la position de pointe qu'elle occupe dans la mesure de la glycémie grâce notamment aux systèmes Accu-Chek Compact, Accu-Chek Advantage et Accu-Chek Active. L'unité escompte une croissance supplémentaire du lancement sur le marché de nouvelles versions des lecteurs de glycémie Accu-Chek ainsi que d'une bandelette de test améliorée pour Accu-Chek Compact.

Near Patient Testing: consolidation de sa position de leader du marché

L'unité Near Patient Testing a su s'imposer comme leader dans les segments Mesure de la coagulation et Primary Care (petits appareils pour cabinets médicaux). Par ailleurs, on attend de nouvelles impulsions de croissance du lancement imminent d'une nouvelle génération d'appareils pour les analyses d'urine. Dans le segment Diagnostic rapide aux services d'urgence et de soins intensifs, les tests cardiaques et l'analyseur de gaz sanguins OMNI C ont constitué de véritables succès de vente. Roche attend une demande aussi soutenue pour le nouvel appareil multifonctionnel OMNI S, lancé récemment. Le secteur des systèmes OPTI ainsi que celui, non clinique, des tests de dépistage des stupéfiants ont été vendus au premier trimestre.

Centralized Diagnostics: une croissance supérieure à la moyenne

Centralized Diagnostics a connu une évolution nettement supérieure à celle du marché, et les lignes de produits Elecsys et Integra ont de nouveau enregistré un taux de croissance à deux chiffres. De même, le système d'analyses Modular Analytics SWA bénéficie toujours d'un accueil très favorable sur le marché et les ventes d'Elecsys proBNP, premier test hautement novateur et entièrement automatique de détection de l'insuffisance cardiaque, dépassent les attentes.

Molecular Diagnostics: développement de tests génétiques pour un grand nombre de maladies

Tandis que, comme prévu, l'activité industrielle proportionnellement peu importante continuait de se contracter, les ventes de tests diagnostiques in vitro de Molecular Diagnostics ont de nouveau connu une progression à deux chiffres (20%). Le segment des banques du sang ainsi que les tests PCR sur les maladies sexuellement transmissibles, le VIH/sida et l'hépatite C ont été les moteurs de la croissance. En mai, la FDA a autorisé le lancement du premier test entièrement automatisé de détection du virus West Nile pour tests cliniques en série dans les banques du sang (screening sanguin) et, à la mi-juillet, Roche a mis sur le marché, à l'intention des laboratoires de recherche, un test fiable de détection de l'agent responsable de l'épidémie de pneumonie atypique (SRAS). La rapidité avec laquelle ces deux tests ont été développés témoigne de manière exemplaire de la capacité d'innovation de la division. Le système d'analyse PCR Cobas TaqMan 48 lancé aux Etats-Unis permet pour la première fois aux laboratoires de petite et moyenne importance d'utiliser la technologie PCR. Outre les analyses courantes, il permet également d'effectuer des tests développés par les clients eux-mêmes. Grâce à la technologie GeneChip

reprise sous licence auprès d'Affymetrix, Roche est en mesure de développer des tests ADN pour un grand nombre de maladies et d'intégrer à la pratique clinique quotidienne de nouveaux standards en matière de tests génétiques. Le premier produit issu de ce partenariat est AmpliChip CYP450 lancé en juin aux Etats-Unis, dans un premier temps à l'intention de certains laboratoires spécialisés. Cinq autres puces à ADN doivent être mises sur le marché d'ici fin 2004. En outre, un accord de coopération portant sur le développement d'une série de tests de détection précoce des tumeurs a été conclu avec Epigenomics. La technologie de méthylation de l'ADN utilisée à cet effet permet un diagnostic bien plus précis que les méthodes utilisées jusqu'ici et vient compléter les technologies GeneChip et PCR.

Applied Science: bonne résistance en dépit d'un environnement de marché médiocre

L'unité Applied Science a enregistré un recul général de ses ventes, imputable notamment à la persistance de la morosité conjoncturelle et à la faiblesse du marché des biotechnologies, surtout aux Etats-Unis. L'unité s'est imposée au niveau mondial en tant que partenaire de recherche dans les sciences de la vie et se concentre sur le marché prometteur de la génomique et de la protéomique. Applied Science attend un surplus de croissance de divers nouveaux produits: en Europe, Roche a en effet obtenu l'homologation d'un nouveau test de dépistage de l'ESB et le MagNA Pure Compact doit être lancé à la fin de l'année. Ce système de purification des acides nucléiques permet d'isoler et d'analyser certains échantillons.

Division Vitamines et produits chimiques fins: le tassement imputable à la conjoncture entraîne une poursuite des négociations; la finalisation de la transaction est attendue au troisième trimestre

Des progrès ont été réalisés en vue de la conclusion de la vente de la division Vitamines et produits chimiques fins à DSM. Vu l'évolution défavorable du marché mondial des vitamines, le prix de la transaction a été réduit de 200 millions d'euros et l'actif net figurant dans les comptes semestriels a fait l'objet d'une minoration supplémentaire de 375 millions de francs. Jusqu'à l'achèvement de la transaction, les résultats de la division continueront d'être incorporés dans les comptes consolidés du groupe, mais seront exclus des résultats ajustés. La vente devrait être finalisée au troisième trimestre de cette année. Il n'a pas été nécessaire de constituer des provisions supplémentaires pour le règlement de l'affaire des vitamines.

Perspectives

Groupe Roche: confirmation des prévisions

Sauf événements exceptionnels, le groupe Roche confirme que les prévisions de chiffres de vente et de bénéfices pour 2003 communiquées en début d'année pourront être atteintes. Roche table sur une croissance à deux chiffres en monnaies locales de ses ventes comme de son bénéfice d'exploitation. En 2003, la marge opérationnelle devrait au moins rester stable par rapport à 2002.

Pharma: nouvelle hausse du chiffre d'affaires grâce à des médicaments novateurs

Comme cela a déjà été annoncé, la division Pharma compte pour l'ensemble de l'année sur une croissance à deux chiffres en monnaies locales des ventes et du bénéfice opérationnel. La division maintient son objectif de porter sa marge opérationnelle à près de 25% vers la fin de 2004. Avec MabThera/Rituxan, Herceptin et Xeloda, l'unité Oncologie demeure un vecteur de croissance important de la division. Grâce aux excellents résultats des études effectuées sur Avastin, Roche pourrait disposer prochainement d'un nouveau médicament de pointe dans cet important domaine thérapeutique. De plus, la division attend de nouvelles impulsions de croissance de Pegasys et Fuzeon, récemment lancés, ainsi que de produits éprouvés tels que NeoRecormon, Epogin et CellCept.

Diagnostics: croissance à deux chiffres pour l'ensemble de l'année 2003

Avec les récentes opérations stratégiques qui ont été lancées, concernant Disetronic et Affymetrix, la division Diagnostics s'est donné de nouveaux moyens d'augmenter sa croissance et de progresser sur de nouveaux marchés. Des conditions idéales ont ainsi été créées en vue de d'une participation active à la configuration du marché du diagnostic et à la mise en place de celui de l'information sanitaire. Dans la seconde moitié de l'année, la division prévoit de lancer plus de dix nouveaux produits. Grâce à ces nouveaux lancements et à la consolidation de Disetronic depuis le mois de mai, la division table pour l'ensemble de 2003 sur des taux de croissance à deux chiffres en monnaies locales tant en ce qui concerne le chiffre d'affaires que le bénéfice d'exploitation. De plus, Roche Diagnostics réitère son objectif de dégager en 2006 une marge d'exploitation légèrement supérieure à 20%.

Vous trouverez le communiqué de presse avec tous les tableaux sous l'URL suivante:

www.roche.com/med-corp-detail-2003?id=1018&media-language=e

Le rapport semestriel 2003 pourra être consulté à partir de 7h00 CET et la présentation de la conférence de presse à partir de 10h00 CET sur le site www.roche.com. Dès 10h00 CET, vous pourrez suivre via Internet la conférence de presse qui se tiendra à Bâle en anglais et en allemand.

Calendrier prévisionnel 2003

16 octobre chiffre d'affaires du troisième trimestre (provisoire)

Disclaimer

This release contains certain forward-looking statements. These forward-looking statements may be identified by words such as "believes", "expects", "anticipates", "projects", "intends", "should", "seeks", "estimates", "future" or similar expressions or by discussion of strategy, goals, plans or intentions. Various factors may cause actual results to differ materially in the future from those reflected in forward-looking statements contained in this presentation among others: (1) pricing and product initiatives of competitors; (2) legislative and regulatory developments and economic conditions; (3) delay or inability in obtaining regulatory

approvals or bringing products to market; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) uncertainties in the discovery, development or marketing of new products or new uses of existing products; (6) increased government pricing pressures; (7) interruptions in production; (8) loss of or inability to obtain adequate protection for intellectual property rights; (9) litigation; (10) loss of key executives or other employees; and (11) adverse publicity or news coverage.

1. Interim income statement on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	% change	
			CHF	local
Sales	13,880	13,107	+6	+17
Cost of sales	-3,214	-3,125	+3	+14
Gross profit	10,666	9,982	+7	+18
Marketing and distribution	-4,155	-3,847	+8	+21
Research and development	-2,195	-1,931	+14	+27
Administration	-659	-563	+17	+26
Amortisation of goodwill	-238	-256	-7	+7
Amortisation of other intangible assets	-497	-508	-2	+10
Impairment of long-term assets	-	-2	-	-
Other operating income / expense, net	-133	-455	-71	-79
Operating Profit	2,789	2,420	+15	+27
Financial income / expense, net	-349	612	-	-
Profit before taxes	2,440	3,032	-20	
Income taxes	-711	-890	-20	
Profit after taxes	1,729	2,142	-19	
Income applicable to minority interests	-126	-47	+168	
Share of result of associated companies	-18	-11	+64	
Net income	1,585	2,084	-24	
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	1.86	2.46	-24	

2. Interim income statement as reported in financial statements

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	% change (CHF)
Sales	15,327	14,737	+4
Cost of sales	-4,293	-4,236	+1
Gross profit	11,034	10,501	+5
Marketing and distribution	-4,342	-4,058	+7
Research and development	-2,260	-1,990	+14
Administration	-704	-615	+14
Amortisation of goodwill	-238	-257	-7
Amortisation of other intangible assets	-497	-517	-4
Impairment of long-term assets	-	-2	-
Pharmaceuticals Division restructuring Vitamins and Fine Chemicals	-	-65	-
impairment of net assets	-375	-	-
Major legal cases	-	-778	-
Other operating income / expense, net	-144	-502	-71
Operating Profit	2,474	1,717	+44
Financial income / expense, net	-367	520	-
Profit before taxes	2,107	2,237	-6
Income taxes	-675	-573	+18
Profit after taxes	1,432	1,664	-14
Income applicable to minority interests	-125	148	-
Share of result of associated companies	-18	-11	+64
Net income	1,289	1,801	-28
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	1.52	2.14	-29

3. Adjustments

a) Roche basis for adjustments

The consolidated results of the Roche Group are significantly influenced by various special items and also by changes in International Financial Reporting Standards over the years. To improve the visibility of the underlying business the adjusted results are also presented. These adjusted results, which are used in the internal management of the business, represent the results of the Group's underlying on-going operations. The principles used to compile the adjusted results are applied on a consistent basis. The major concepts are as follows:

Adjusted results include:

- Gains or losses on continuing product portfolio and asset realignments
- Sales and income from newly acquired products
- Impacts on sales and income of patent expiry, withdrawal or disposal of existing products
- Impairments of long-term assets (other than as part of a major restructuring)
- Costs of normal ongoing restructuring
- Gains or losses on sales of marketable securities

Adjusted results exclude:

- Gains or losses arising on disposal of fully consolidated subsidiaries or associated companies
- Discontinuing operations, such as the sale or spin-off of a whole business
- One-time costs of major restructuring and fundamental reorganisations
- Charges for exceptional legal cases
- Transition effects of changes and revisions to accounting policies

b) Summary of adjustments in H1 2003 and H1 2002

	H1 2003	H1 2002
Net income as reported in financial statements	1,289	1,801
<i>Gains or losses on fully consolidated subsidiaries or associated companies</i>		
• Impact of fair value adjustment to Chugai inventories	49	-
<i>Discontinuing operations</i>		
• Results of Vitamins and Fine Chemicals Division	-63	-39
• Vitamins and Fine Chemicals Division: Impairment of net assets	375	-
<i>Major restructuring</i>		
• Non-recurring costs of Pharmaceuticals Division	-	65
<i>Legal cases</i>		
• Additional charges in respect of Genentech legal cases	-	778
Income Taxes	-65	-330
Income applicable to minority interests	-	-191
Net income on an adjusted basis	1,585	2,084

4. Balance sheet

	30 June 2003 CHF m	31 December 2002 CHF m	% change (CHF)
Long-term assets	33,125	33,143	0
Current assets	27,036	30,852	-12
Total assets	60,161	63,995	-6
Equity	21,391	20,810	+3
Minority interests	5,207	4,963	+5
Non-current liabilities	18,966	22,850	-17
Current liabilities	14,597	15,372	-5
Total equity, minority interests and liabilities	60,161	63,995	-6

5. Summary cash flow statement

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m
Cash generated from business operations	4,514	4,250
Costs of major legal cases paid	-568	-2,574
Operating cash flows	-1,074	-352
Operating activities before income taxes	2,872	1,324
Income taxes paid (all activities)	-32	-805
Operating activities	2,840	519
Financing activities	-5,661	-3,630
Investing activities	2,926	2,434
Net effect of currency translation on cash	-29	-110
Increase (decrease) in cash	76	-787

6. Sales and profits by Division on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Pharmaceuticals				
Sales	10,311	9,486	+9	+21
EBITDA	3,177	2,942	+8	+20
As % of Sales	30.8	31.0		
Operating Profit	2,272	1,994	+14	+24
As % of Sales	22.0	21.0		
<hr/>				
Diagnostics				
Sales	3,569	3,621	-1	+7
EBITDA	1,082	982	+10	+20
As % of Sales	30.3	27.1		
Operating Profit	650	561	+16	+29
As % of Sales	18.2	15.5		

7. Pharmaceuticals Division sales and profits on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Total Prescription				
Sales	9,443	8,697	+9	+21
EBITDA	3,015	2,779	+8	+20
As % of Sales	31.9	32.0		
Operating Profit	2,131	1,854	+15	+26
As % of Sales	22.6	21.3		
Roche Prescription				
Sales	6,409	6,653	-4	+5
EBITDA	2,095	2,111	-1	+6
As % of Sales	32.7	31.7		
Operating Profit	1,649	1,627	+1	+8
As % of Sales	25.7	24.5		
Genentech Prescription				
Sales	1,623	1,583	+3	+24
EBITDA	719	602	+19	+45
As % of Sales	44.3	38.0		
Operating Profit	353	170	+108	+153
As % of Sales	21.7	10.7		
Chugai Prescription				
Sales	1,411	461	+206	+239
EBITDA	201	66	+205	+222
As % of Sales	14.2	14.3		
Operating Profit	129	57	+126	+148
As % of Sales	9.1	12.4		
OTC				
Sales	868	789	+10	+18
EBITDA	162	163	-1	+7
As % of Sales	18.7	20.7		
Operating Profit	141	140	+1	+7
As % of Sales	16.2	17.7		

8. Sales January to June 2003 and 2002

January – June	2003	2002	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals ^{1, 2}	10,311	9,486	9%	21%
Roche Prescription ^{1, 3}	6,409	6,653	-4%	5%
Genentech Prescription	1,623	1,583	3%	24%
Chugai Prescription ^{2, 4}	1,411	461	206%	239%
Prescription ^{1, 2}	9,443	8,697	9%	21%
OTC ^{2, 5}	868	789	10%	18%
Diagnostics	3,569	3,621	-1%	7%
Group core businesses ^{1, 2}	13,880	13,107	6%	17%
Vitamins and Fine Chemicals	1,520	1,747	-13%	-3%
Reclassification ¹	-73	-117		
Group (financial statements)	15,327	14,737	4%	15%

¹ Sales in 2003 and 2002 are adjusted to include the reclassification of CHF 73 m and CHF 117 m of sales to the Vitamins and Fine Chemicals Division as divisional sales to third parties

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

³ Excludes Nippon Roche Rx

⁴ Consists of Nippon Roche Rx (Half-Year 1 of 2002) and Chugai Rx (Half-Year 1 of 2003)

⁵ Consists of Roche OTC and Chugai OTC

9. Quarterly local sales growth by Division in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
Pharmaceuticals¹	6%	18%	18%	24%
Roche Prescription ^{1,2}	3%	-1%	3%	8%
Genentech Prescription	21%	23%	25%	24%
Chugai Prescription ³	9%	211%	236%	242%
Prescription ¹	7%	18%	18%	24%
OTC ⁴	-3%	9%	13%	23%
Diagnostics	10%	10%	7%	7%
Group core businesses¹	7%	16%	15%	19%
Vitamins and Fine Chemicals	2%	5%	-3%	-4%
Group (financial statements)	6%	14%	13%	17%

¹ Sales are adjusted to include the reclassification of sales to the Vitamins and Fine Chemicals Division as divisional sales to third parties

² Excludes Nippon Roche Rx

³ Consists of Nippon Roche Rx (until 30 September 2002) and Chugai Rx (from October 2002)

⁴ Consists of Roche OTC and Chugai OTC

10. Top 20 prescription medicines sales^{1,2} and local growth³ in Half-Year 1 of 2003, US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	1,299	38%	922	33%	35	25%	342	59%
NeoRecormon/Epogin	970	130%	-	-	365	-	605	39%
Rocephin	712	-10%	415	-9%	26	14%	271	-14%
CellCept	629	28%	316	26%	9	20%	304	31%
Herceptin	557	33%	266	21%	42	61%	249	47%
Pegasys/Copegus	335	1650%	204	-	-	-	131	537%
Xenical	317	-14%	79	-12%	-	-	238	-15%
Roaccutan/Accutane	297	-40%	170	-46%	-	-	127	-28%
Xeloda	280	51%	163	55%	1	-	116	43%
Nutropin/Protropin	220	11%	214	10%	-	-	6	14%
Kytril	200	5%	84	-1%	58	12%	58	9%
Dilatrend	187	19%	-	-	-	-	187	19%
Pulmozyme	159	13%	94	15%	-	-	65	10%
Neutrogen	151	-	-	-	151	-	-	-
Activase/TNKase	141	10%	127	10%	-	-	14	10%
Viracept	141	-5%	-	-	1	-7%	140	-5%
Cymevene/Valcyte	138	-5%	83	-14%	-	-	55	17%
Madopar	117	3%	-	-	9	0%	108	4%
Tamiflu	114	120%	18	14%	82	137%	14	-
Lexotan	107	-11%	-	-	6	5%	101	-12%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

³ versus Half-Year 1 in 2002

11. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth^{1,2} in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	45%	42%	39%	37%
NeoRecormon/Epogin	32%	165%	120%	139%
Rocephin	-9%	-15%	-16%	-3%
CellCept	21%	26%	39%	19%
Herceptin	38%	24%	36%	32%
Pegasys/Copegus	1265%	581%	2226%	1458%
Xenical	-15%	-12%	-19%	-11%
Roaccutan/Accutane	-10%	-44%	-34%	-48%
Xeloda	63%	61%	50%	52%
Nutropin/Protropin	15%	19%	13%	8%
Kytril	39%	40%	-7%	17%
Dilatrend	12%	17%	16%	22%
Pulmozyme	6%	2%	10%	15%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-4%	16%	11%	10%
Viracept	-11%	-38%	-18%	11%
Cymevene/Valcyte	-11%	14%	-10%	1%
Madopar	-1%	2%	6%	1%
Tamiflu	-	124%	97%	-
Lexotan	-12%	-4%	-11%	-11%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

12. Prescription medicines quarterly local sales growth¹ US in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	33%	38%	33%	33%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Rocephin	-10%	-19%	-20%	5%
CellCept	25%	2%	49%	8%
Herceptin	16%	40%	21%	20%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Xenical	-12%	-8%	-24%	1%
Roaccutan/Accutane	-6%	-55%	-37%	-57%
Xeloda	56%	64%	51%	60%
Nutropin/Protropin	15%	19%	13%	8%
Kytril	58%	103%	-23%	24%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	11%	7%	17%	13%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-5%	8%	13%	8%
Viracept	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-26%	8%	-26%	1%
Madopar	-	-	-	-
Tamiflu	323%	591%	-7%	-
Lexotan	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

13. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan¹ in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	209%	12%	26%	24%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Rocephin	9%	-7%	1%	25%
CellCept	34%	19%	21%	19%
Herceptin	271%	125%	66%	58%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Xeloda	-	-	-	-
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	29%	4%	11%	13%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-
Viracept	7%	4%	-6%	-7%
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Madopar	8%	1%	1%	-1%
Tamiflu	-	56%	137%	139%
Lexotan	2%	23%	-8%	19%

¹ Chugai is consolidated as from 1 October 2002

14. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	88%	65%	65%	54%
NeoRecormon/Epogin	32%	36%	40%	38%
Rocephin	-10%	-9%	-10%	-17%
CellCept	15%	11%	28%	33%
Herceptin	61%	56%	56%	44%
Pegasys/Copegus	1265%	397%	755%	453%
Xenical	-17%	-14%	-17%	-14%
Roaccutan/Accutane	-19%	-20%	-26%	-31%
Xeloda	76%	57%	49%	39%
Nutropin/Protropin	27%	21%	17%	12%
Kytril	22%	20%	10%	9%
Dilatrend	12%	17%	16%	22%
Pulmozyme	-1%	-4%	1%	19%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	4%	63%	-13%	30%
Viracept	-11%	-38%	-18%	11%
Cymevene/Valcyte	22%	26%	35%	1%
Madopar	-2%	2%	6%	2%
Tamiflu	-	130%	501%	-
Lexotan	-12%	-5%	-11%	-12%

15. Top 20 Prescription medicines quarterly sales^{1,2} in 2002 and 2003

CHF millions	Q3 2002	Q4 2002	Q1 2003	Q2 2003
MabThera/Rituxan	580	658	620	679
NeoRecormon/Epogin	242	508	450	520
Rocephin	311	324	379	333
CellCept	297	318	313	316
Herceptin	257	281	268	289
Pegasys/Copegus			120	215
Xenical	176	178	145	172
Roaccutan/Accutane	183	159	180	117
Xeloda	119	112	133	147
Nutropin/Protropin	119	117	108	112
Kytril	114	122	87	113
Dilatrend	81	88	87	100
Pulmozyme	82	77	77	82
Neutrogen			70	81
Activase/TNKase	77	91	70	71
Viracept	94	70	65	76
Cymevene/Valcyte	58	73	70	68
Madopar	58	61	57	60
Tamiflu	-2	114	107	7
Lexotan	55	62	53	54

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002