

Bâle, le 20 juillet 2006

Roche au premier semestre 2006: excellent résultat

Groupe Roche

- Le groupe Roche accroît son chiffre d'affaires de 16%, à environ 20 milliards de francs; cela correspond à une croissance record de plus de 3 milliards de francs au premier semestre
- La marge d'exploitation augmente de 2,4 points, à 29,2%
- Le bénéfice consolidé affiche une hausse de 37% en francs, à 4,5 milliards de francs, grâce à un très bon résultat opérationnel et à un résultat financier plus élevé

Pharma

- Avec une croissance de 19%, Pharma progresse plus de trois fois plus vite que le marché mondial
- Nouvelle consolidation de la position de leader dans le domaine des anticancéreux, avec une augmentation des ventes de 48%
- La marge d'exploitation augmente de 3,4 points, à 32,2%
- Homologations d'Herceptin dans le traitement du cancer du sein au stade précoce et de MabThera contre la polyarthrite rhumatoïde
- Dépôt du dossier d'homologation de Mircera dans le traitement de l'anémie rénale
- Conclusion de 13 alliances supplémentaires, dont un partenariat portant sur le développement de trois nouveaux projets issus de la recherche préclinique de Chugai

Diagnostics

- Roche Diagnostics accroît ses ventes de 4%, avec une accélération de la croissance au deuxième trimestre
- Des investissements dans le lancement de nouveaux produits ainsi qu'une baisse des recettes de licences ont entraîné, comme prévu, une diminution du bénéfice d'exploitation
- Evolution positive des ventes des nouveaux produits de la gamme Accu-Chek, destinés au contrôle de la glycémie

Perspectives pour 2006

- Croissance du chiffre d'affaires supérieure à la croissance du marché, augmentation à deux chiffres pour le groupe Roche et la division Pharma
- Objectif d'une progression du bénéfice par titre* supérieure à la progression des ventes

Taux de croissance en monnaies locales, sauf indication contraire / Marges d'exploitation hors éléments exceptionnels

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

Franz B. Humer, Président du Conseil d'administration et CEO de Roche, commente comme suit le résultat semestriel 2006: "Au cours des six premiers mois de l'année, l'évolution des affaires de Roche s'est poursuivie de manière très positive avec, à la clé, un excellent résultat. La forte augmentation, en comparaison sectorielle notamment, des ventes en monnaies locales, soit + 16%, s'est traduite par de nouveaux gains de parts de marché et par une rentabilité encore accrue. La forte croissance organique des ventes, supérieure à 3 milliards de francs, est essentiellement à mettre au compte des produits leaders de la gamme oncologique, de l'antigrippal Tamiflu ainsi que de nos produits pour diagnostic. De nombreux médicaments déjà commercialisés devraient bénéficier de nouvelles indications auxquelles nous travaillons actuellement, ce qui ne manquera pas de dynamiser davantage encore la croissance du groupe."

Groupe Roche

Croissance organique de plus de 3 milliards de francs

Chiffres clés en millions de CHF	1 ^{er} semestre		Variation en %	
	2006	2005	en CHF	en mon. loc.
Ventes	19 849	16 622	+19	+16
EBITDA ^{a)}	7061	5592	+26	+23
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	5805	4454	+30	+27
Bénéfice consolidé	4543	3328	+37	–
Bénéfice par action et bon de jouissance ^{b)} (en CHF) rapporté aux activités de base	4,90	3,80	+29	–
Employés (en équivalent temps plein)	70 520	67 807 ^{c)}	+4	–

- a) EBITDA: Earnings before exceptional items and before financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment. Ce chiffre clé correspond au bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels, amortissements sur immobilisations corporelles et actifs immatériels, et avant minoration de l'actif.
- b) Pour la définition du bénéfice par titre rapporté aux activités de base, voir page 48 du rapport semestriel.
- c) Employés au 31 décembre 2005

Au cours du premier semestre 2006, le groupe Roche a réalisé un excellent résultat opérationnel et financier. Le chiffre d'affaires consolidé affiche une nette augmentation de 16% en monnaies locales (19% en francs), à 19,8 milliards de francs. La croissance organique des ventes du groupe a atteint 3,2 milliards de francs au cours des six premiers mois. Ce résultat doit beaucoup à la division Pharma, dont les ventes ont progressé de 19% en monnaies locales (+ 23% en francs), soit plus de trois fois plus vite que le marché, grâce notamment à la demande particulièrement soutenue des anticancéreux Herceptin,

Avastin et MabThera/Rituxan, et de l'antigrippal Tamiflu. Dans la division Diagnostics, tous les secteurs d'activité ont contribué à la croissance des ventes de 4% (+ 8% en francs).

Amélioration de la marge d'exploitation au niveau du groupe et de Pharma

Au premier semestre, la forte augmentation des ventes a retenti de manière très positive sur la rentabilité du groupe Roche. Le bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels affiche une hausse de 27% en monnaies locales, à 5,8 milliards de francs. La marge d'exploitation correspondante s'est nettement améliorée, de 2,4 points à 29,2%, car la croissance toujours dynamique du chiffre d'affaires de Roche a fait plus que compenser les gros investissements dans des projets de développement très prometteurs ainsi que dans l'introduction de nouveaux produits. La plus grande capacité de rendement est essentiellement à mettre au compte de la nette amélioration du bénéfice d'exploitation dans la division Pharma. Hors éléments exceptionnels, ce dernier a augmenté de 35% en monnaies locales (38% en francs), à 5,0 milliards de francs, ce qui correspond à une amélioration de 3,4 points de la marge d'exploitation, qui s'inscrit à 32,2%. Dans la division Diagnostics, le bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels a diminué, comme prévu, de 7% en monnaies locales, à 910 millions de francs, ce qui s'est traduit par un recul de la marge de 2,5 points, à 21,3%. Cette baisse du bénéfice d'exploitation est largement imputable aux investissements consentis dans l'introduction de nouveaux produits et à une baisse des recettes de licences.

Augmentation du bénéfice consolidé de plus d'un tiers

La forte rentabilité du groupe apparaît également au travers d'autres chiffres: ainsi l'EBITDA a-t-il augmenté de 23% en monnaies locales, à 7,1 milliards de francs, et le flux de trésorerie résultant d'activités opérationnelles avant paiement des impôts sur le revenu a atteint 5,7 milliards de francs. Par rapport au premier semestre 2005, le résultat financier a été considérablement amélioré, avec un produit net s'inscrivant à 424 millions de francs. Le taux d'imposition effectif du groupe s'est accru de trois points à 27,3%, ce qui doit être principalement attribué à l'augmentation du taux d'imposition effectif chez Genentech. Au cours des six premiers mois de 2006, le bénéfice consolidé a nettement augmenté de 37%, à 4,5 milliards de francs. Le bilan du groupe s'est donc une fois de plus amélioré. La part de fonds propres est de 61%. 87% de l'actif total sont financés à long terme.

Perspectives: forte croissance attendue pour 2006

Pour l'ensemble de l'année 2006, Roche s'attend – sauf événements exceptionnels – à un résultat nettement supérieur à celui de l'année précédente en termes de chiffre d'affaires et de bénéfice. Les perspectives communiquées en termes de ventes lors de la conférence de presse sur le bilan sont confirmées, tandis que l'objectif concernant la progression du bénéfice par titre rapporté aux activités de base (Core EPS) est revu à la hausse. Pour les deux divisions Pharma et Diagnostics, Roche s'attend, en

monnaies locales, à une progression du chiffre d'affaires supérieure à la croissance du marché; Roche table notamment sur une nouvelle accélération des ventes de Roche Diagnostics au second semestre. Pour la division Pharma et le groupe dans son ensemble, Roche table de nouveau sur une croissance des ventes à deux chiffres. En ce qui concerne le bénéfice par titre (Core EPS), l'objectif pour 2006 correspond à une augmentation supérieure à la croissance du chiffre d'affaires.

Division Pharma

Croissance une nouvelle fois 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	15 577	23	19	100
- Roche Pharma	9 670	21	17	62
- Genentech	4 223	47	39	27
- Chugai	1 684	-7	-4	11
EBITDA	5 847	34	31	37,5
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	5 016	38	35	32,2
Recherche et développement	2 736	24	21	17,6

La division Pharma a de nouveau enregistré une très forte croissance au premier semestre 2006. Avec une augmentation des ventes de 19% en monnaies locales (23% en francs), elle a dépassé de plus de trois fois la croissance enregistrée sur le marché mondial (5%). Ce succès doit être attribué en premier lieu à la forte demande dont bénéficient les produits de la gamme oncologique, à la constitution de stocks de Tamiflu en prévision d'une pandémie de grippe ainsi qu'aux ventes de Bonviva/Boniva, médicament contre l'ostéoporose.

L'augmentation du chiffre d'affaires a été près de quatre fois supérieure à la croissance du marché en Amérique du Nord (23% contre 6%) et plus de quatre fois supérieure en Europe (23% contre 5%). Au Japon, le chiffre d'affaires a accusé un recul par rapport à l'année précédente (-4%), surtout en raison d'importantes réductions de prix décrétées par les autorités et d'un décalage saisonnier concernant les ventes de Tamiflu (moyenne du marché: -1%).

Le bénéfice d'exploitation de la division (hors éléments exceptionnels) s'est significativement accru de 35% en monnaies locales, à 5,0 milliards de francs. La marge d'exploitation (hors éléments exceptionnels) a progressé de 3,4 points, à 32,2%.

Oncologie – nouvelle consolidation de la position de leader

Tous les principaux produits ont contribué à la croissance du portefeuille oncologique, qui a atteint 48%. Ainsi Roche a-t-elle à nouveau conforté sa position de premier fournisseur mondial d'anticancéreux.

MabThera/Rituxan, destiné au traitement du lymphome non hodgkinien (LNH), affiche une forte augmentation de ses ventes au premier semestre 2006. Celle-ci résulte en premier lieu de l'utilisation croissante du médicament en traitement de première ligne du LNH tant indolent qu'agressif en Europe ainsi que sur des marchés émergents tels que la Russie et la Chine. Aux Etats-Unis, la part de marché s'est maintenue au haut niveau de l'année dernière. En juillet, les autorités de l'UE ont homologué MabThera en traitement d'entretien du LNH folliculaire récidivant ou réfractaire. Une étude avait en effet montré que, par rapport au traitement classique, le médicament réduit de presque 50% le risque de décès. Cette indication avait déjà reçu l'approbation des autorités suisses en juin.

Les ventes mondiales d'Herceptin, médicament contre le cancer du sein HER2-positif, ont plus que doublé par rapport au premier semestre 2005. La forte hausse du chiffre d'affaires aux Etats-Unis et en Europe provient essentiellement de l'adhésion croissante au produit dans le traitement du cancer du sein HER2-positif au stade précoce. En mai, cette indication a été homologuée dans l'Union européenne; aux Etats-Unis, une procédure d'enregistrement accéléré est en cours. Les données de suivi de la grande étude HERA, présentées en juin au congrès annuel de l'American Society for Clinical Oncology (ASCO), ont montré que l'administration d'Herceptin à la suite d'une chimiothérapie standard réduit de 34% le risque de décès chez les femmes souffrant de cancer du sein au stade précoce.

Avastin, destiné au traitement du cancer colo-rectal, a vu son chiffre d'affaires augmenter de manière impressionnante (+ 119%), principalement en raison de la forte demande enregistrée aux Etats-Unis et en Europe. Avastin est le premier et le seul médicament antiangiogénique ayant fait preuve d'un bénéfice avéré en termes de survie dans les trois types de cancer les plus fréquents, à savoir le cancer colo-rectal, le cancer du poumon non à petites cellules (NSCLC) et le cancer du sein. En juin, la FDA a approuvé l'extension de son champ d'application au traitement de deuxième ligne du cancer colo-rectal métastatique. Après que Genentech a déposé en avril auprès de la FDA une demande d'homologation d'Avastin dans le traitement de la forme la plus fréquente de cancer du poumon (NSCLC à l'exception du carcinome épidermoïde), une autre demande a été adressée en mai pour son enregistrement dans le traitement de première ligne du cancer du sein évolué. En juillet, Roche a également demandé que cette indication soit homologuée dans l'Union européenne et elle envisage de déposer dans l'UE, au second semestre, deux autres demandes concernant l'une l'homologation d'Avastin dans le traitement du cancer du poumon évolué, l'autre l'extension de son champ d'application dans le traitement du cancer colo-

rectal. En avril, Chugai a déposé au Japon la première demande d'homologation d'Avastin dans le traitement du cancer colo-rectal évolué ou récidivant.

Les ventes de Xeloda ont elles aussi enregistré une forte croissance au premier semestre, principalement en raison de l'utilisation croissante du médicament en tant que traitement adjuvant du cancer du côlon après intervention chirurgicale. Plus d'un million de patients ont déjà bénéficié de cet anticancéreux novateur, pris par voie orale. Pour le second semestre, Roche prévoit de déposer dans l'UE une demande d'homologation de Xeloda dans le traitement du cancer de l'estomac. Les résultats d'une étude sur Xeloda administré en association avec l'oxaliplatine et Avastin lors de cancer du côlon, attendus pour le second semestre de cette année, serviront éventuellement de base à d'autres demandes d'homologation.

Tarceva, médicament innovant témoignant d'un bénéfice avéré en termes de survie lors de cancer du poumon et de cancer du pancréas aux stades avancés, affiche toujours de forts taux de croissance. Ce médicament est enregistré dans l'UE, aux Etats-Unis ainsi que dans de nombreux autres pays pour le traitement du cancer du poumon. L'année dernière, il a reçu aux Etats-Unis son homologation dans le traitement du cancer évolué du pancréas, indication actuellement examinée par les autorités de l'Union européenne. En avril, Chugai a déposé au Japon le dossier d'homologation de Tarceva dans le traitement du NSCLC évolué ou récidivant.

Anémie – bonne croissance malgré une vive concurrence

Au cours du premier semestre 2006, les ventes combinées de NeoRecormon de Roche et Epogin de Chugai affichent une légère hausse. Sur un marché soumis à une vive concurrence, NeoRecormon peut une nouvelle fois faire état d'une croissance satisfaisante et a confirmé, dans toutes les régions où il est commercialisé, la position de leader qu'il occupe depuis plusieurs années dans le traitement de l'anémie rénale ou d'origine cancéreuse. L'augmentation des ventes de NeoRecormon dans le segment de l'anémie due au cancer est restée supérieure à la moyenne du marché. Au Japon, les ventes d'Epogin, toujours leader du marché dans le segment de l'anémie rénale, ont accusé un recul de 6%. Cela doit être attribué aux baisses de prix décrétées par les autorités ainsi qu'à des modifications des modalités de remboursement qui ont entraîné un tassement du marché des antianémiques en général.

Médecine de transplantation – CellCept toujours leader

CellCept, numéro 1 mondial des immunosuppresseurs destinés à la prévention des rejets de greffe, affiche un chiffre d'affaires global en constante progression. Les ventes combinées de Valcyte et Cymevene pour la prévention de la dangereuse infection à cytomégalovirus ont enregistré à l'échelle mondiale une hausse de 16%, à 223 millions de francs.

Virologie – les ventes de Tamiflu continuent de fortement augmenter

Les ventes de Tamiflu ont augmenté de 62%. Cette progression résulte d'une part de la demande croissante intervenue dans le cadre des mesures antipandémiques, d'autre part des ventes saisonnières. En raison d'une vague de grippe précoce au Japon, les ventes sur ce marché sont principalement intervenues au quatrième trimestre 2005, d'où un chiffre d'affaires inférieur, au premier semestre 2006, à celui réalisé au cours de la période correspondante de 2005. Par ailleurs, Roche ne ménage pas ses efforts pour faire en sorte que le médicament soit disponible plus rapidement et en grandes quantités, afin de satisfaire la demande mondiale liée à la constitution de stocks antipandémiques. En mai, Roche a signé, avec la société pharmaceutique sud-africaine Aspen, un accord portant sur le transfert de savoir-faire technique par Roche, en vue de la production d'un générique de Tamiflu destinée à contrer une éventuelle pandémie de grippe en Afrique.

Fuzeon, médicament contre l'infection à VIH, a enregistré une augmentation de son chiffre d'affaires de 19%, à 143 millions de francs, avec de bons taux de croissance dans toutes les régions de vente.

Au cours du premier semestre 2006, Pegasys a vu ses ventes légèrement augmenter et a conforté sa position de leader du marché dans le traitement de l'hépatite chronique C. Les ventes de Copegus ont quant à elles accusé un net recul en raison de la concurrence des génériques, principalement aux Etats-Unis.

Polyarthrite rhumatoïde – introductions sur les marchés européen et américain

En février, MabThera/Rituxan a été homologué aux Etats-Unis dans le traitement de la polyarthrite rhumatoïde (PR). Après un lancement mené tambour battant par Genentech dans cette indication se dessine, aux Etats-Unis, une adhésion rapide et très prometteuse à ce traitement. En juillet, MabThera a également reçu en Europe son homologation dans le traitement de la PR et sa commercialisation dans cette indication est en cours. Administré à raison de seulement deux perfusions tous les six à douze mois, MabThera/Rituxan entraîne un bénéfice clinique à long terme. En juin dernier, de nouvelles données basées sur des clichés radiologiques, présentées lors du congrès de la ligue européenne contre le rhumatisme (EULAR), ont prouvé que MabThera enrayera significativement les lésions articulaires observées chez les patients souffrant de PR.

Soins primaires – Bonviva/Boniva sur la bonne voie

Les ventes de Bonviva/Boniva, premier médicament oral contre l'ostéoporose à ne devoir être pris qu'une seule fois par mois, ont augmenté à 167 millions de francs au cours du premier semestre 2006; sur le marché américain, la part de marché du produit dans sa classe pharmaceutique est passée à plus de 10%. Roche et son partenaire, GlaxoSmithKline, ont déjà lancé le médicament dans 42 pays.

L'introduction dans d'autres pays européens suivra sous peu. L'homologation de la nouvelle forme intraveineuse de Bonviva/Boniva ainsi que son introduction aux Etats-Unis ont eu lieu en janvier; quant à l'Union européenne, elle a délivré son autorisation de mise sur le marché en mars. Cette forme galénique novatrice n'est administrée qu'une fois tous les trois mois et constitue une option thérapeutique efficace pour les patientes ne tolérant pas de traitement oral par les bisphosphonates.

Les ventes mondiales de Xenical, médicament de réduction pondérale, ont progressé dans la plage à deux chiffres. En janvier, un comité consultatif de la FDA a recommandé que les capsules d'orlistat à 60 mg destinées à favoriser la perte de poids soient mises en vente libre aux Etats-Unis. Pour le cas où cette recommandation serait entérinée par la FDA, GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, partenaire commercial de Roche, commercialiserait le produit OTC sous la marque Alli.

Importants projets de développement – dépôt des dossiers d'homologation de Mircera aux Etats-Unis et en Europe

Fin juin 2006, le pipeline R & D de la division Pharma comptait 112 projets, dont 57 nouvelles molécules et 55 indications supplémentaires. 36 projets se trouvent actuellement en phase III de développement; dix autres font l'objet de demandes d'homologation auprès des autorités compétentes. De janvier à début juillet 2006, neuf demandes d'homologation ont été approuvées dans l'UE ou aux Etats-Unis. Au second semestre, Roche Pharma prévoit de déposer des demandes d'homologation concernant cinq nouvelles indications importantes.

Au premier semestre, Roche a adressé aux autorités compétentes des Etats-Unis et de l'UE des demandes d'homologation pour Mircera (antérieurement C.E.R.A.) dans sa première indication, à savoir le traitement de l'anémie rénale chez des patients tant dialysés que non dialysés. Mircera est le premier représentant d'une nouvelle classe de médicaments appelés activateurs permanents de l'érythropoïèse (formation des globules rouges). Le produit a été testé à la posologie d'une administration toutes les deux semaines pour la correction de l'anémie et d'une administration toutes les quatre semaines pour le traitement d'entretien. Le développement clinique de Mircera dans le traitement de l'anémie due au cancer progresse comme prévu.

MabThera/Rituxan est actuellement testé dans le cadre d'un vaste programme de phase III englobant quatre études cliniques sur son administration contre la polyarthrite rhumatoïde à des stades plus précoces. En avril, sur la base d'excellents résultats de phase III, Chugai a adressé aux autorités japonaises des demandes d'extension du champ d'application d'Actemra au traitement de la polyarthrite rhumatoïde chez l'adulte et de l'arthrite chronique juvénile à début systémique.

Au premier semestre 2006, Roche a renforcé son pipeline R & D par le biais de treize nouvelles alliances. Celles-ci englobent notamment trois molécules prometteuses issues de la recherche Chugai, deux contre le cancer et une contre le diabète, qui se trouvent actuellement au stade du développement préclinique.

Division Diagnostics

Vers une croissance supérieure à celle du marché

Chiffres clés	En millions de CHF	Variation en % en CHF	Variation en % en monnaies locales	En % des ventes
Ventes	4 272	8	4	100
– Diabetes Care	1 428	4	1	34
– Centralized Diagnostics	1 535	7	4	36
– Molecular Diagnostics	609	10	6	14
– Near Patient Testing	393	15	11	9
– Applied Science	307	13	10	7
EBITDA	1 333	-1	-4	31,2
Bénéfice d'exploitation hors éléments exceptionnels	910	-4	-7	21,3
Recherche et développement	327	-3	-5	7,7

Au premier semestre 2006, Roche Diagnostics affiche une croissance de son chiffre d'affaires de 4% en monnaies locales (8% en francs). Après avoir atteint 3% au premier trimestre, la croissance de la division est passée à 5% au deuxième trimestre. Les principaux moteurs de croissance ont été une nouvelle fois Roche Molecular Diagnostics et Roche Centralized Diagnostics, dont les chiffres d'affaires se sont accrus de respectivement 6% et 4% pendant la période sous revue. Les unités d'affaires Near Patient Testing et Applied Science ont poursuivi leur développement avec succès, leur croissance se situant dans la plage à deux chiffres.

Le recul du bénéfice d'exploitation (hors éléments exceptionnels) et de la marge d'exploitation de la division est largement imputable à des investissements dans le lancement de nouveaux produits ainsi qu'à la pression qui s'exerce sur les prix, notamment dans le secteur de la chimie clinique. Se sont également fait sentir le recul significatif des recettes de licences par suite de l'arrivée à échéance dans le monde de divers brevets relatifs à la technologie PCR de même que des paiements non récurrents prévus dans des contrats conclus l'année dernière. La marge d'exploitation, de 21,3%, est à nouveau nettement supérieure à la moyenne de la branche.

Le lancement sur de nouveaux marchés de la gamme renouvelée de produits Accu-Chek pour le contrôle de la glycémie ainsi qu'une présence accrue sur le marché devraient contribuer à accélérer la progression des ventes au second semestre.

Diabetes Care – leadership confirmé

Avec une progression des ventes de 6% au cours d'un deuxième trimestre très prometteur, Roche Diabetes Care a conforté sa position de leader mondial dans un segment hautement compétitif, et ce malgré un fléchissement des ventes du lecteur de glycémie Accu-Chek Advantage aux Etats-Unis. La forte progression des ventes de produits de la ligne Accu-Chek Compact et d'Accu-Chek Aviva a notablement contribué à la croissance au premier semestre. Dans ce contexte, Accu-Chek Aviva est sur le point de devenir l'un des principaux moteurs de croissance dans l'unité Diabetes Care. Le très bon accueil réservé aux systèmes intégrés tels qu'Accu-Chek Compact Plus en Amérique du Nord ainsi que le lancement d'Accu-Chek Compact, Accu-Chek Integra et Accu-Chek Multiclix sur plusieurs marchés d'Asie ont également joué un rôle non négligeable dans la bonne marche des affaires. D'importants volumes de vente pour le système de mesure Accu-Chek Active en Amérique latine et dans la région Asie-Pacifique de même que l'évolution très positive des ventes de pompes à insuline Accu-Chek Spirit en Europe devraient contribuer à conforter davantage encore la position de leader de Diabetes Care. Globalement, les ventes de pompes à insuline hors des Etats-Unis ont progressé de 22% au cours des six premiers mois de l'année.

Centralized Diagnostics – introduction du cobas 6000

Sur la base d'une évolution des ventes demeurant supérieure à la moyenne du marché dans le secteur Immunodiagnostic (+ 12%), Roche Centralized Diagnostics a conservé sa première place dans le segment Laboratoires cliniques. Globalement, l'unité d'affaires affiche pour le premier semestre 2006 une augmentation de ses ventes de 4%. En juin ont été lancés sur le marché européen les trois premiers systèmes d'analyse modulaires de la famille cobas 6000. L'introduction sur le marché américain est prévue pour le troisième trimestre 2006. Cette plateforme de nouvelle génération, qui sera disponible sous sept configurations différentes, se prête de manière idéale à une utilisation dans les laboratoires de taille moyenne et vient donc parfaire la gamme de produits pour les laboratoires de toute taille. Avec l'introduction de deux autres systèmes, prévue pour le quatrième trimestre de cette année, Roche Diagnostics va poser de nouveaux jalons en termes de performance et d'utilité pour les clients: cobas c 111 est conçu pour la chimie clinique et la détermination des électrolytes dans des laboratoires traitant un faible volume d'échantillons; cobas e 411 emploie une interface utilisateur conçue pour la famille cobas 6000 et propose, en termes de manipulations, une convivialité de haut niveau.

Molecular Diagnostics – succès pour le screening sanguin

Roche Molecular Diagnostics a enregistré au cours de la période sous revue une croissance des ventes de 6% et s'est ainsi assuré une part de marché de 40% environ, malgré un environnement de plus en plus concurrentiel. Les ventes de produits relevant de la virologie ont continué de croître au rythme du marché et les produits de screening sanguin ont de nouveau notablement contribué à la croissance. Il a été procédé en Europe à l'introduction du test LightCycler SeptiFast, qui permet la mise en évidence rapide et fiable de 25 bactéries et champignons responsables d'environ 90% des cas de septicémie (empoisonnement du sang). En juin a commencé en Europe le lancement du nouveau système de screening sanguin modulaire automatique cobas 201 ainsi que du test cobas TaqScreen MPX. Le test TaqScreen MPX a reçu en mars 2006 sa certification CE (conformité européenne). Au troisième trimestre de cette année, il est prévu que soient déposées, aux Etats-Unis, des demandes d'homologation de ce test et d'un autre destiné à la mise en évidence du virus West Nile.

Near Patient Testing – les lecteurs de glycémie gagnent des parts de marché

Au premier semestre 2006, l'unité d'affaires Near Patient Testing a enregistré une nette augmentation de ses ventes, de 11%. L'introduction du système CoaguChek XS hors des Etats-Unis a permis de consolider davantage la position de leader du marché dans le domaine de la mesure de la coagulation du sang. Les ventes de lecteurs de glycémie ont augmenté de 35%, car presque tous les hôpitaux effectuent désormais de telles mesures régulièrement et au chevet du patient. Dans ce segment, les systèmes Accu-Chek Inform et Accu-Chek Advantage/bandelettes Sensor sont clairement leaders du marché. Les ventes de tests cardiaques ont progressé de 12%, le lancement du test Cardiac proBNP ayant joué à cet égard un rôle prépondérant.

Applied Science – forte demande de systèmes LightCycler

Par comparaison avec l'année précédente, les ventes de Roche Applied Science affichent une nette augmentation de 10%. Ont surtout contribué à cette évolution positive les systèmes d'analyse LightCycler 480 – système à haut débit pour une analyse PCR en temps réel – et Genome Sequencer 20. Le GS20 est le premier produit de l'alliance stratégique conclue avec 454 Life Sciences; il est utilisé dans un nombre croissant d'applications sur le marché attractif de la recherche sur les séquences géniques.

A propos de Roche

Roche, entreprise de santé dont le siège est à Bâle, Suisse, figure parmi les leaders mondiaux dans les secteurs pharmaceutique et diagnostique. Ses produits et services novateurs trouvent leur application dans le dépistage précoce, la prévention, le diagnostic et le traitement des maladies, et contribuent en tant que tels à améliorer la santé et la qualité de vie de l'individu. Fortement axée sur la recherche, Roche

est l'un des leaders mondiaux sur le marché des produits pour diagnostic et le premier fournisseur de médicaments destinés aux domaines de la cancérologie et de la médecine de transplantation. Roche occupe également une position de premier plan en virologie. Roche emploie quelque 70 000 personnes dans 150 pays. Elle entretient des liens de R&D et a conclu des alliances stratégiques avec de nombreux partenaires; elle détient notamment une participation majoritaire dans Genentech et Chugai. Pour de plus amples informations sur le groupe Roche, consulter son site internet (www.roche.com).

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

Informations complémentaires

- Communiqué de presse avec tous les tableaux: www.roche.com/med-cor-2006-07-20
- Rapport semestriel 2006 (en anglais): www.roche.com/fig_halfyearrep_2006
- Présentations (relations avec les actionnaires): www.roche.com/irp200706.pdf
- Pipeline de développement de Roche: www.roche.com/inv_pipeline
- Date de publication du bilan à neuf mois: 17 octobre (provisoire)

Bureau des médias pour le groupe

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

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

Décharge de responsabilité: avertissement concernant les déclarations de nature prospective

Ce document contient certaines déclarations de nature prospective. Celles-ci peuvent être identifiées par des termes tels que «table sur», «attend», «anticipe», «escompte», «devrait», «cherche à», «estime», «futur» ou d'autres termes analogues, ainsi que par des commentaires sur, entre autres, la stratégie, des objectifs, des projets ou des intentions. Divers facteurs pourraient entraîner une divergence significative entre les résultats réels et ceux suggérés par les déclarations de nature prospective contenues dans le présent document. Ces facteurs incluent notamment: (1) mesures prises par des concurrents en matière de prix et de produits, (2) changements législatifs et réglementaires de même que conditions économiques, (3) retard dans le processus d'homologation ou de commercialisation, impossibilité d'obtenir l'approbation des autorités réglementaires ou de mettre des produits sur le marché; (4) fluctuation des taux de change et situation générale des marchés financiers; (5) incertitudes concernant la découverte, le développement ou la commercialisation de nouveaux produits ou de nouveaux champs d'application de produits existants, incluant, sans restriction, des résultats négatifs d'études cliniques ou de projets de recherche ainsi que des effets indésirables inattendus de produits en développement ou déjà commercialisés; (6) pression accrue exercée par les gouvernements en matière de prix; (7) interruptions

de la production; (8) perte de protection ou impossibilité d'obtenir une protection adéquate en matière de propriété industrielle; (9) litiges; (10) perte de dirigeants clés ou d'autres collaborateurs; (11) publicité et couverture médiatique défavorables. La déclaration concernant la croissance du bénéfice par titre n'est pas une prévision de bénéfice; il ne doit pas en être déduit que cela signifie que le bénéfice ou le bénéfice par titre de Roche pour une quelconque période, présente ou future, sera obligatoirement égal ou supérieur au bénéfice ou au bénéfice par titre publié par Roche dans le passé.

Key figures in millions of CHF

	Six months ended 30 June		% change		% of sales	
	2006 (mCHF)	2005 (mCHF)	(CHF)	(LC)	2006	2005
Sales	19,849	16,622	+19	+16		
Research and development	3,063	2,543	+20	+17	15.4	15.3
EBITDA ¹⁾	7,061	5,592	+26	+23	35.6	33.6
Operating profit before exceptional items	5,805	4,454	+30	+27	29.2	26.8
Profit before exceptional items ²⁾	4,528	3,418	+32		22.8	20.6
Net income	4,543	3,328	+37		22.9	20.0
Core EPS ³⁾	4.90	3.80	+29			

	30 June 2006	31 December 2005	30 June 2005
Net cash	11,965	11,215	8,448
Equity	41,520	40,158	37,478
Equity ratio	61.0%	58.0%	60.1%

¹⁾ EBITDA: Earnings before exceptional items and before financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment. This corresponds to operating profit before exceptional items and before depreciation and amortisation, including impairment

²⁾ Continuing businesses

³⁾ See page 48 of the Half-Year Report for definition of Core EPS

LC = local currencies

For all further tables, please see next pages and the Half-Year Report 2006:
www.roche.com/fig_halfyearrep_2006

A. Sales January to June 2006 and 2005

	2006	2005	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
Pharmaceuticals Division	15,577	12,652	+23	+19
Roche Pharmaceuticals	9,670	7,978	+21	+17
Genentech	4,223	2,867	+47	+39
Chugai	1,684	1,807	-7	-4
Diagnostics Division	4,272	3,970	+8	+4
Roche Group	19,849	16,622	+19	+16

B. Quarterly local sales growth by Division in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
Pharmaceuticals Division	+21	+34	+19	+19
Roche Pharmaceuticals	+17	+32	+19	+15
Genentech	+42	+49	+40	+39
Chugai	+7	+22	-8	+1
Diagnostics Division	+6	+3	+3	+5
Roche Group	+17	+26	+15	+16

C. Quarterly sales by Division in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
Pharmaceuticals Division	6,497	6,782	7,834	7,739	7,838
Roche Pharmaceuticals	4,119	4,191	4,786	4,821	4,849
Genentech	1,526	1,765	1,982	2,056	2,167
Chugai	852	826	1,066	862	822
Diagnostics Division	2,035	2,038	2,235	2,091	2,181
Roche Group	8,532	8,820	10,069	9,830	10,019

1. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in H1 2006: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	2,348	16%	1,309	11%	89	1%	950	25%
Herceptin	1,813	105%	775	116%	70	30%	968	106%
Avastin	1,389	119%	1,043	83%	-	-	346	405%
NeoRecormon/Epogin	1,100	1%	-	-	342	-6%	758	5%
Tamiflu	961	62%	276	254%	179	-30%	506	104%
CellCept	891	7%	436	17%	15	18%	440	-3%
Pegasys	724	2%	218	-12%	33	-18%	473	13%
Xeloda	472	27%	182	31%	13	-2%	277	27%
Tarceva	367	143%	249	66%	-	-	118	3818%
Xenical	363	12%	62	20%	-	-	301	10%
Xolair	257	34%	257	34%	-	-	-	-
Kytril	254	6%	100	2%	65	8%	89	9%
Nutropin	244	-1%	237	-1%	-	-	7	3%
Cymevene/Valcyte	223	16%	114	17%	-	-	109	15%
Rocephin	216	-66%	17	-96%	29	-1%	170	-17%
Pulmozyme	212	9%	122	6%	-	-	90	14%
Neutrogen	188	15%	-	-	188	15%	-	-
Activase/TNKase	178	20%	156	19%	-	-	22	24%
Bonviva/Boniva	167	661%	147	569%	-	-	20	-
Dilatrend	159	-7%	-	-	-	-	159	-7%
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	143	19%	69	19%	-	-	74	20%
Copegus	117	-46%	12	-89%	-	-	105	-11%
Evista	64	60%	-	-	64	60%	-	-
Raptiva	62	0%	62	0%	-	-	-	-
Renagel	29	15%	-	-	29	15%	-	-
Lucentis	13	-	13	-	-	-	-	-
Actemra	2	-	-	-	2	-	-	-
Femara	1	-	-	-	1	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined ² versus H1 2005

2. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	18%	23%	16%	16%
Herceptin	57%	77%	107%	103%
Avastin	107%	127%	141%	102%
NeoRecormon/Epogin	6%	12%	3%	0%
Tamiflu	148%	631%	37%	133%
CellCept	28%	25%	15%	-1%
Pegasys	15%	17%	2%	3%
Xeloda	44%	47%	35%	21%
Tarceva	-	722%	182%	119%
Xenical	9%	9%	16%	8%
Xolair	51%	57%	39%	30%
Kytril	14%	5%	18%	-4%
Nutropin	3%	4%	-3%	1%
Cymevene/Valcyte	22%	23%	21%	12%
Rocephin	-54%	-55%	-69%	-63%
Pulmozyme	15%	15%	14%	4%
Neutrogen	20%	18%	19%	12%
Activase/TNKase	9%	23%	19%	21%
Bonviva/Boniva	-	-	-	323%
Dilatrend	-12%	3%	-6%	-8%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

3. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	14%	20%	7%	16%
Herceptin	70%	99%	123%	110%
Avastin	78%	88%	96%	72%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	132%	390%	414%	143%
CellCept	52%	44%	32%	6%
Pegasys	9%	14%	-14%	-10%
Xeloda	51%	64%	40%	24%
Tarceva	-	528%	95%	46%
Xenical	20%	18%	24%	15%
Xolair	51%	57%	39%	30%
Kytril	20%	-2%	31%	-20%
Nutropin	3%	4%	-3%	1%
Cymevene/Valcyte	17%	14%	15%	20%
Rocephin	-75%	-81%	-96%	-96%
Pulmozyme	17%	15%	12%	0%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	10%	25%	19%	19%
Bonviva/Boniva	-	-	-	262%
Dilatrend	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

4. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	1%	5%	3%	-1%
Herceptin	15%	26%	31%	30%
Avastin	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	2%	7%	-3%	-9%
Tamiflu	-	733%	-33%	367%
CellCept	18%	22%	15%	20%
Pegasys	4%	3%	-11%	-24%
Xeloda	27%	20%	1%	-5%
Tarceva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Kytril	10%	11%	6%	9%
Nutropin	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Rocephin	17%	14%	-11%	8%
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogin	20%	18%	19%	12%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-

¹ Chugai

5. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	29%	32%	30%	20%
Herceptin	51%	69%	105%	107%
Avastin	1755%	1203%	654%	294%
NeoRecormon/Epogin	9%	16%	6%	5%
Tamiflu	158%	864%	88%	124%
CellCept	9%	9%	2%	-7%
Pegasys	20%	23%	12%	13%
Xeloda	41%	37%	34%	20%
Tarceva	-	-	-	2566%
Xenical	7%	7%	14%	7%
Xolair	-	-	-	-
Kytril	9%	9%	13%	4%
Nutropin	-6%	-5%	12%	-4%
Cymevene/Valcyte	27%	36%	27%	5%
Rocephin	-23%	-10%	-24%	-9%
Pulmozyme	11%	16%	18%	10%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	6%	6%	14%	33%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Dilatrend	-12%	3%	-6%	-8%

¹ Roche Pharmaceuticals

6. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	1,015	1,057	1,153	1,146	1,202
Herceptin	460	591	704	861	952
Avastin	347	486	572	676	713
NeoRecormon/Epogin	570	564	602	535	565
Tamiflu	156	279	699	601	360
CellCept	430	441	464	454	437
Pegasys	355	350	373	350	374
Xeloda	190	213	228	238	234
Tarceva	88	101	141	172	195
Xenical	165	162	161	181	182
Xolair	100	104	123	124	133
Kytril	130	130	135	130	124
Nutropin	122	116	128	118	126
Cymevene/Valcyte	99	100	109	110	113
Rocephin	284	152	161	110	106
Pulmozyme	97	100	107	109	103
Neutrogen	89	97	98	93	95
Activase/TNKase	72	84	87	88	90
Bonviva/Boniva	21	14	51	75	92
Dilatrend	84	79	80	81	78
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	66	62	81	72	71
Copegus	109	107	87	60	57
Evista	25	28	35	27	37
Raptiva	31	28	30	31	31
Renagel	15	15	16	13	16
Lucentis	-	-	-	-	13
Actemra	-	-	1	1	1
Femara	-	-	-	-	1

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

7. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	573	612	672	634	675
Herceptin	186	271	321	375	400
Avastin	300	409	462	516	527
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	44	109	210	168	108
CellCept	200	225	244	221	215
Pegasys	124	124	137	103	115
Xeloda	71	83	99	92	90
Tarceva	86	92	108	120	129
Xenical	24	24	26	34	28
Xolair	100	104	123	124	133
Kytril	54	54	56	57	43
Nutropin	119	113	124	114	123
Cymevene/Valcyte	49	53	57	55	59
Rocephin	180	54	48	9	8
Pulmozyme	57	60	63	64	58
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	64	73	77	78	78
Bonviva/Boniva	21	13	48	69	78
Dilatrend	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	29	34	44	33	36
Copegus	53	53	35	6	6
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	31	28	30	31	31
Renagel	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	13
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

8. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	52	50	59	41	48
Herceptin	31	32	38	32	38
Avastin	-	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	209	203	232	160	182
Tamiflu	3	2	133	170	9
CellCept	7	7	9	7	8
Pegasys	23	23	25	17	16
Xeloda	8	8	8	6	7
Tarceva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	35	35	40	29	36
Nutropin	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Rocephin	15	14	17	13	16
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Neutrogen	89	97	98	93	95
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Evista	25	28	35	27	37
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	15	15	16	13	16
Lucentis	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	1	1	1
Femara	-	-	-	-	1

¹ Chugai

9. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	390	395	422	471	479
Herceptin	243	288	345	454	514
Avastin	47	77	110	160	186
NeoRecormon/Epogin	361	361	370	375	383
Tamiflu	109	168	356	263	243
CellCept	223	209	211	226	214
Pegasys	208	203	211	230	243
Xeloda	111	122	121	140	137
Tarceva	2	9	33	52	66
Xenical	141	138	135	147	154
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	41	41	39	44	45
Nutropin	3	3	4	4	3
Cymevene/Valcyte	50	47	52	55	54
Rocephin	89	84	96	88	82
Pulmozyme	40	40	44	45	45
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	8	11	10	10	12
Bonviva/Boniva	-	1	3	6	14
Dilatrend	84	79	80	81	78
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	37	28	37	39	35
Copegus	56	54	52	54	51
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals