



RÉSULTATS ANNUELS 2019

25 MARS 2020

Avertissement

Certaines informations contenues dans cette présentation et dans d'autres déclarations et matériaux publiés par Guerbet (le « **Groupe** ») ne sont pas des données historiques, mais constituent des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives font tout particulièrement référence aux stratégies commerciales des dirigeants du Groupe, à sa croissance et au développement de ses activités, à des événements futurs, à des tendances ou à des objectifs et attentes qui sont naturellement sujets à des risques et contingences pouvant produire des résultats réels sensiblement différents de ceux explicitement ou implicitement inclus dans ces déclarations.

Les déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date de la présente présentation et, sous réserve de toute obligation juridique, le Groupe décline expressément toute obligation ou tout engagement de publier une mise à jour ou une révision des déclarations prospectives contenues dans ce document dans le but de refléter de nouvelles informations, des événements futurs ou pour toute autre raison, et toute opinion exprimée dans cette présentation peut être sujette à modification sans préavis. De telles déclarations prospectives sont présentées uniquement à des fins illustratives. Les déclarations et informations prospectives ne constituent pas des garanties de performances futures et sont soumises à des risques et incertitudes difficiles à prévoir et généralement hors du contrôle du Groupe. Ces risques et incertitudes comprennent notamment les incertitudes inhérentes à la recherche et au développement de nouveaux produits, les futures données cliniques et analyses, y compris postérieures à la mise sur le marché, les décisions des autorités réglementaires, telles que la *Food and Drug Administration* ou l'*European Medicines Agency*, d'approbation ou non, et à quelle date, de la demande de dépôt d'un médicament, d'un dispositif ou d'un produit biologique pour l'un de ces produits candidats, ainsi que leurs décisions relatives à l'étiquetage et d'autres facteurs qui peuvent affecter la disponibilité ou le potentiel commercial de ces produits candidats. Une description détaillée des risques et incertitudes liés aux activités du Groupe figure au Chapitre 4.3 « Facteurs de risque » du Document de Référence du Groupe enregistré par l'Autorité des marchés financiers française le 5 avril 2017 sous le numéro n°D-17-0323 et qui est disponible sur le site Web du Groupe (www.guerbet.com).

Cette présentation contient des statistiques, des données et d'autres informations relatives aux marchés, à l'importance de marchés, aux parts de marché, à la croissance des marchés, aux positions sur les marchés et à d'autres données relatives à l'industrie concernant l'activité et les marchés du Groupe. De telles informations sont basées sur des analyses réalisées par le Groupe de multiples sources internes et tierces, dont des informations extraites d'études de marché, des informations gouvernementales et provenant d'autres sources publiques, des publications et informations indépendantes de l'industrie et des rapports. Le Groupe, ses sociétés affiliées, actionnaires, administrateurs, dirigeants, conseils, salariés et représentants n'ont pas vérifié de façon indépendante l'exactitude de ces données de marché et prévisions concernant l'industrie. De telles données et prévisions ne sont incluses dans cette présentation qu'à des fins d'information.

Certaines des informations financières contenues dans cette présentation ne proviennent pas directement des systèmes et dossiers comptables du Groupe et ne constituent pas des mesures comptables aux Normes internationales d'information financière (IFRS), notamment l'EBITDA. Le Groupe calcule l'EBITDA comme le bénéfice d'exploitation, auquel est ajoutée la dotation nette aux amortissements, dépréciations et provisions. L'EBITDA ne constitue pas une mesure de performance financière selon l'IFRS et la définition du terme utilisée par le Groupe n'est pas nécessairement comparable aux termes similaires utilisés par d'autres sociétés. De telles informations n'ont pas été révisées ou vérifiées de façon indépendante par les auditeurs du Groupe.

Cette présentation ne contient et ne constitue pas une offre de vente de titres ou une invitation ou une incitation à investir dans des titres en France, aux États-Unis ou dans toute autre juridiction.



 **DAVID HALE**
Directeur Général

2018 - 2020 Guerbet – Directeur commercial
2003 - 2018 GE Healthcare – VP Services ; VP CT ; VP Digital ;
2000 - 2003 GE Corporate Initiatives Group - Directeur
1998 - 2000 Boston Consulting Group – Chef de projet



 **JÉRÔME ESTAMPES**
Directeur Administratif et Financier

2017 - 2019 Coty - Responsable de projet Intégration - Amérique du Nord
2015 - 2017 Pat McGrath Cosmetics - SVP Finance et Opérations
2002 - 2014 Coty - Contrôleur de gestion, DAF de division, Directeur du contrôle de gestion groupe et du plan stratégique
1999 - 2002 Crown Holdings, Inc. - Directeur financier Santé et Produits de beauté

Mesures de précaution adoptées face à l'épidémie de COVID-19

➤ Notre réponse

- Surveillance continue de la situation afin d'appliquer les directives en matière de santé et de sécurité, et de réagir aux causes potentielles d'interruption de nos activités
- Plans de protection spécifiques dans les usines et les centres de distribution, qui demeurent tous en activité à ce jour
- Mesures de protection spécifiques pour les équipes des services techniques chargées de la maintenance des équipements au sein des hôpitaux et cliniques
- Équipes commerciales en contact avec les clients par téléphone et à l'aide des outils digitaux
- Télétravail pour les collaborateurs des fonctions support

Les produits Guerbet sont indispensables au diagnostic, au suivi et au traitement des patients

Nos priorités :

- 1. la santé et la sécurité de nos collaborateurs**
- 2. la continuité de nos activités**

Coronavirus – estimation préliminaire de l'impact de l'épidémie

IMPACT LIMITÉ SUR LES VENTES DU T1 – POURSUITE DU SCÉNARIO ACTUEL JUSQU'À LA FIN DU MOIS DE JUIN



Toutes les usines et tous les centres de distribution appliquent les mesures de protection en vigueur adaptées au niveau de risque actuel



Les flux logistiques accusent un ralentissement, mais ne sont pas interrompus



Les équipes commerciales se focalisent sur les contacts à distance avec les clients, sur la formation et sur le CRM



Les collaborateurs des fonctions support sont en télétravail, et des rotations sont mises en place pour les activités critiques



Baisse drastique de toutes les dépenses non essentielles (OPEX et CAPEX)



Sommaire

- 1. Faits marquants**
2. Perspectives stratégiques
3. Résultats financiers
4. Conclusion
5. Annexes



INDICATEURS CLÉS

VENTES (à TCC)

805,6 M€ ; +2,0 %

EBITDA

111,5 M€ ; 13,7 % des ventes

FREE CASH FLOW

+28 M€ par rapport à (30) M€ en 2018



VECTEURS DE CROISSANCE

CT/CATH LAB¹

+22 M€ de revenus supplémentaires par rapport à 2018 (à TCC)
+5,2 % par rapport aux ventes 2018

IMAGERIE INTERVENTIONNELLE

+8 M€ de revenus supplémentaires par rapport à 2018 (à TCC)
+12,5 % par rapport aux ventes 2018

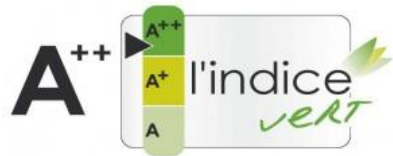
FILIALE JAPONAISE

+13 M€ de revenus supplémentaires par rapport à 2018 (à TCC)
+60,5 % par rapport aux ventes 2018

¹ : y compris Digital, Services techniques et autres dans le segment de l'Imagerie Diagnostique (ID)

Événements marquants 2019

RSE : Guerbet se voit décerner le label vert A++ de la CAHPP



Approbation de nouvelles indications C-TACE pour **Lipiodol® et Vectorio®**



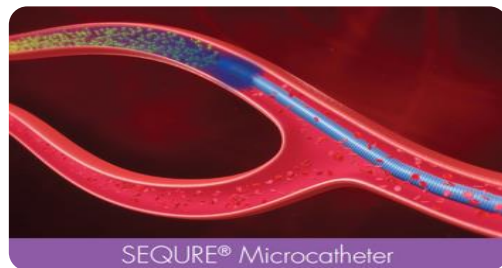
RSE : Indice Gaïa : **Guerbet dans le Top 15**



Lancement des **solutions UNIK**



2019



Obtention du marquage CE pour **SeQure® et DraKon™**

IBM Watson Health



Extension du portefeuille IA avec **IBM Watson Health** et **Icometrix**, et partenariat avec **InterSystems**



Lancement de l'industrialisation de **Gadopiclenol**

Autorisation par la FDA de la commercialisation des **seringues pré-remplies et flacons de Dotarem®** produits à

Raleigh

Guerbet

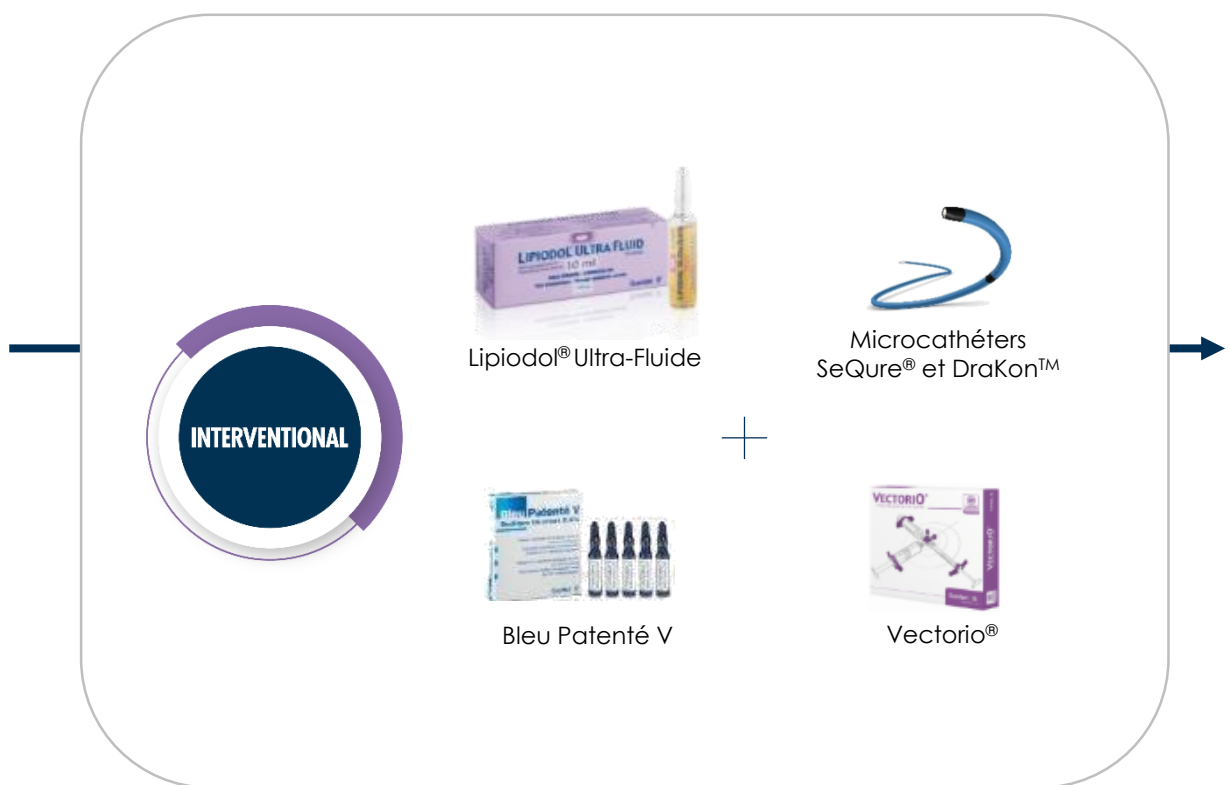
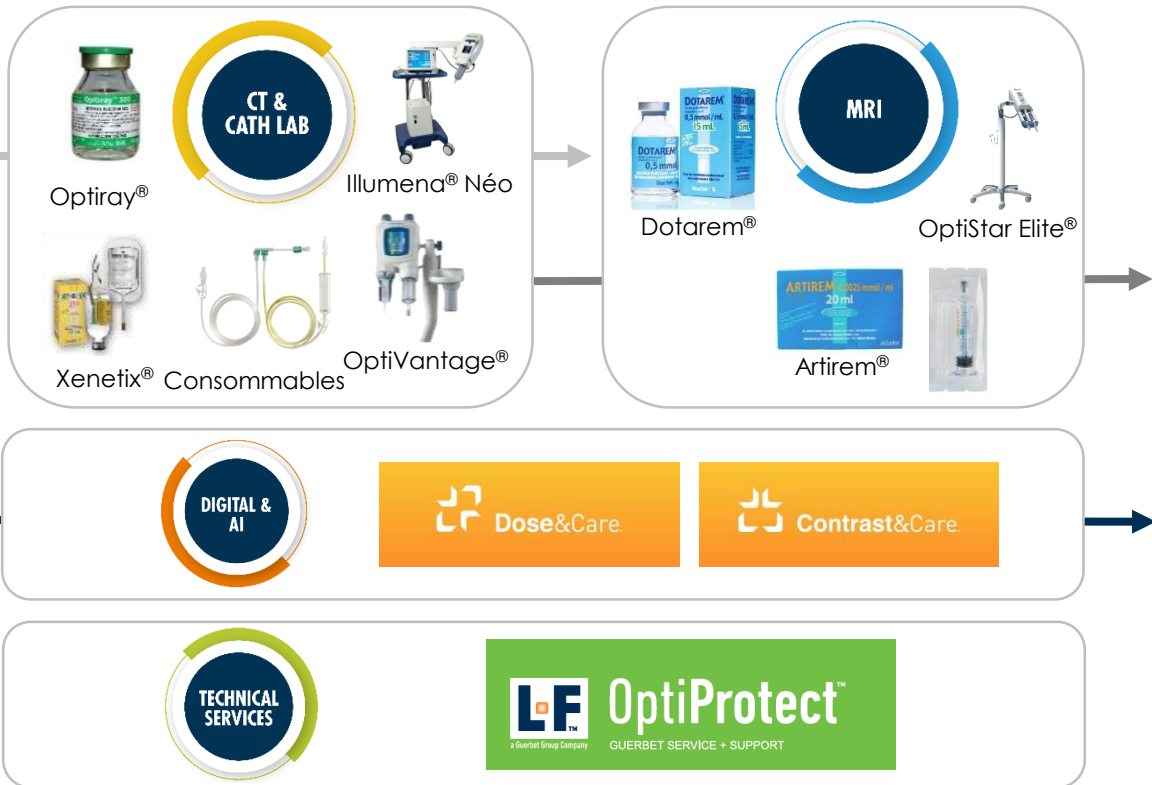




IMAGERIE DIAGNOSTIQUE (ID)
711,0 M€ ; +3,0 %



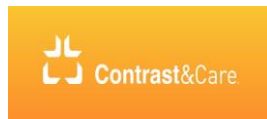
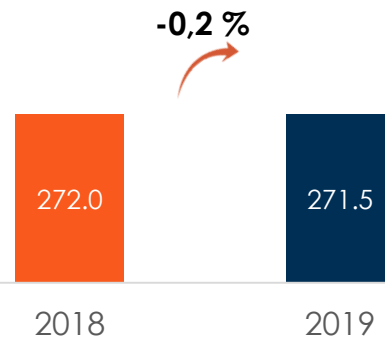
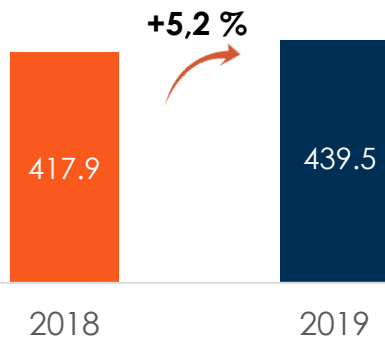
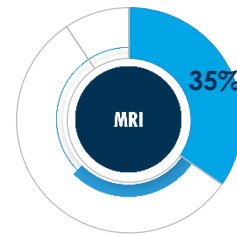
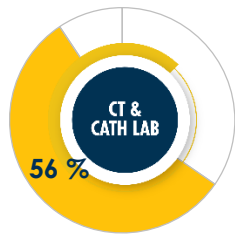
IMAGERIE INTERVENTIONNELLE (II)
73,5 M€ ; +12,5 %



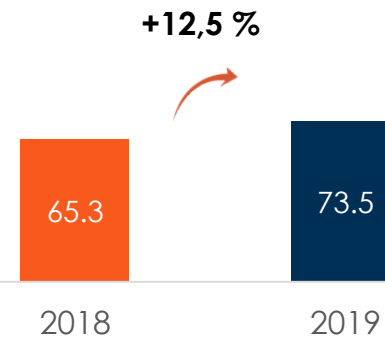
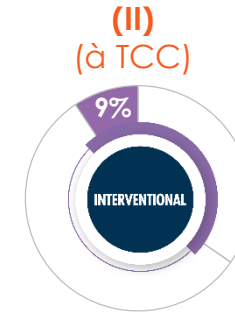
Hors chiffre d'affaires pour compte de tiers : 21,1 M€ à TCC ; (38,4 %)

Ventes 2019¹ : 784,5 M€ ; +3,7 % à TCC

IMAGERIE DIAGNOSTIQUE (ID)² (à TCC)



IMAGERIE INTERVENTIONNELLE (II) (à TCC)



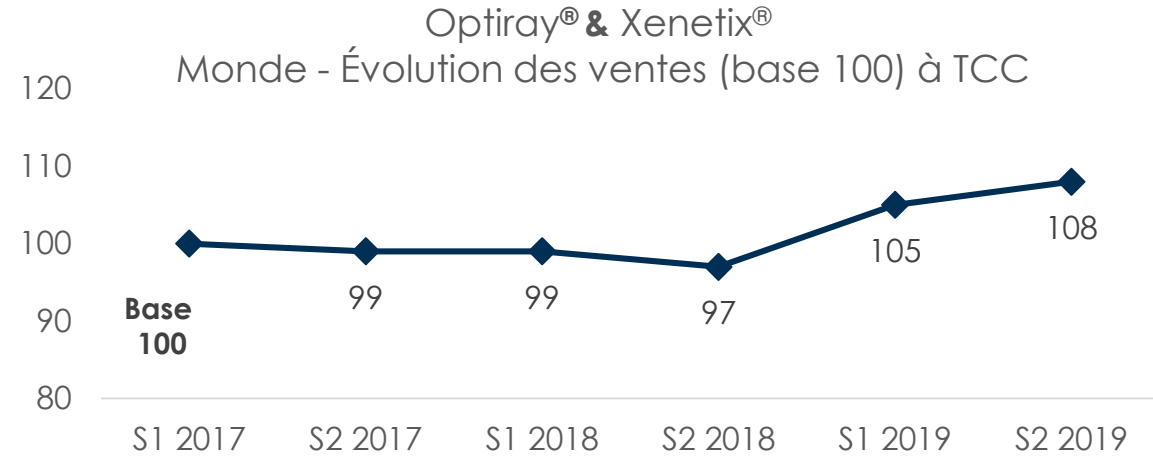
1 : hors chiffre d'affaires pour compte de tiers : 21,1 M€ à TCC ; (38,4 %)
2 : y compris Digital, Services techniques et autres dans le segment ID

■ Optiray®

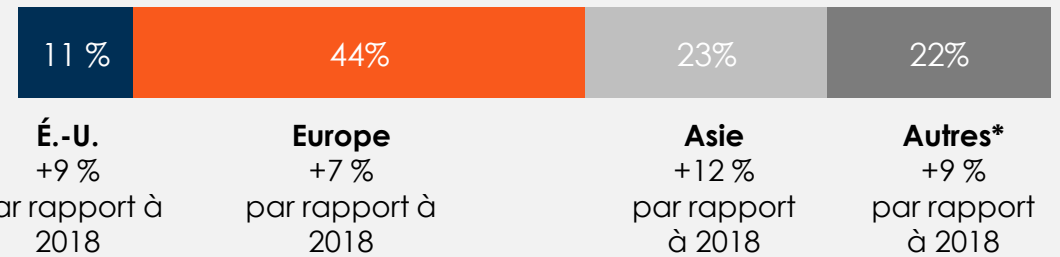
- +15 % de croissance
- Contribution du Japon, pénurie chez un concurrent aux États-Unis
- Ventes directes en Turquie après résiliation d'un accord de distribution
- Réduction constante du coût de revient

■ Xenetix®

- Augmentation du volume et des ventes



Répartition des ventes & évolution par zones (Optiray® & Xenetix®)



* : « Autres » comprend l'Amérique du Sud, l'Amérique latine, le Canada, le Moyen-Orient et l'Afrique

Produits de contraste pour IRM : croissance (0,6 %) avec une hausse des ventes de Dotarem® de +1,2 % à TCC compensant l'impact prévu du retrait d'Optimark® (5,0 M€)



Tous les chiffres sont à TCC

Produits de contraste pour IRM : informations par zones

Europe
146,3 M€ ;
(4,6) %

- Les ventes se sont globalement stabilisées, sauf en Allemagne, malgré la présence de génériques sur chaque marché
- La Turquie affiche une croissance solide après l'interdiction des produits linéaires décidée fin 2018
- L'Europe enregistre une érosion modérée des ventes

É.-U.
55,2 M€ ; +5,5 %

- Croissance solide des ventes de Dotarem® (+10,3 % à TCC) par rapport à 2018
- Achèvement du retrait d'Optimark® (ventes 2018 > 2 M€)

Asie
34,2 M€ ;
+17,8 %

- Solide croissance à deux chiffres des ventes dans quasiment toutes les régions

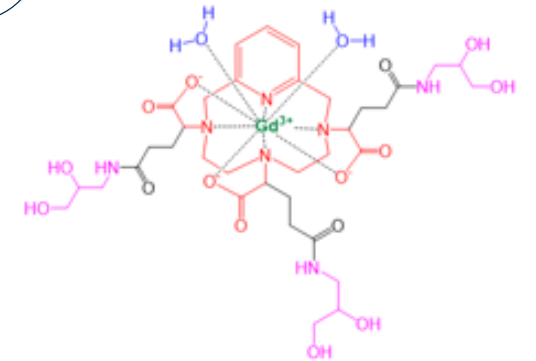
Dotarem® : impacts sur le prix et les volumes par zones

Vol. 2019	Prix 2019	Ventes 2019 (à TCC)	Commentaires
+3,9 M€ +2,6 %	(11,2) M€ (7,4) %	(7,3) M€ (4,8) %	Compensation des prix par le volume
+9,4 M€ +18,8 %	(4,2) M (8,5) %	+5,2 M +10,3 %	
+3,2 M +11,0 %	+2,0 M +6,8 %	+5,2 M +17,8 %	



+

La Phase 2b de l'étude clinique ayant démontré le bon profil de sécurité ainsi qu'un meilleur rehaussement de signal que le produit concurrent à dose identique, le plan de développement se poursuit avec la Phase III.



PHASE III EN COURS - GADOPICLENOL

Tester l'efficacité et la tolérance par rapport à des comparateurs pertinents sur un large échantillon de patients

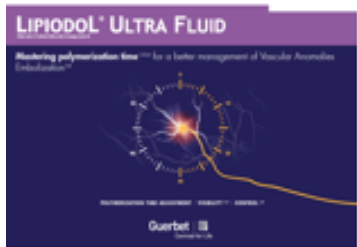
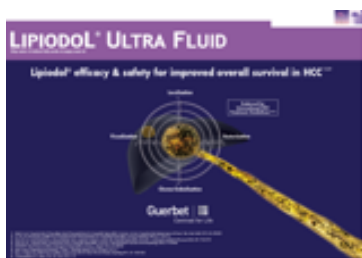
- ❑ Les recrutements ont débuté en juin 2019 comme prévu
- ❑ Les recrutements de patients étaient en cours en Europe, en Amérique et en Asie à la fin de l'année 2019
- ❑ Résultats T1 2021 - Lancement 2023
- ❑ Coûts totaux associés à la Phase III de 17 M€ : 10 % pour 2018 - 40 % pour 2019 et 50 % pour 2020

- cTACE : enregistrements dans de nouveaux pays tels que l'Inde, la Suisse et le Danemark
- Approbation de Vectorio® en Inde et au Canada
- Homologation des microcathéters en Amérique latine

ONCOLOGIE INTERVENTIONNELLE

- Homologation de l'HSG dans le bilan d'infertilité des femmes en Irlande, aux Pays-Bas et en Hongrie
- Approbation reçue dans 12 autres pays dont les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon, le Canada et l'Australie

SANTÉ DES FEMMES



Attractivité du marché	● ● ● ● ●
Homologation	● ● ● ● ●
Notoriété	● ● ● ● ●



Attractivité du marché	● ● ● ● ●
Homologation	● ● ● ● ●
Notoriété	● ● ● ● ●

Microcathéters Accurate (DraKon™, SeQure®) : plan d'actions renforcé



■ Actions clés réalisées en 2019 (par rapport à 2018)



- Développement de la notoriété au sein de la communauté médicale
 - 5 nouvelles études médicales (IIS) lancées dans 5 pays
 - Recommandation par 15 nouveaux leaders d'opinion de premier plan sur la scène internationale



- Accélération des dépenses en marketing
 - Hausse de 40 % des investissements en marketing
 - Approche digitale multicanale reposant sur un site Web et les réseaux sociaux



- Encouragement de l'adoption précoce
 - 590 évaluations dans 210 comptes, +1 000 % dans les institutions clés
 - Génération de leads auprès de 1 500 professionnels de santé lors de grands congrès

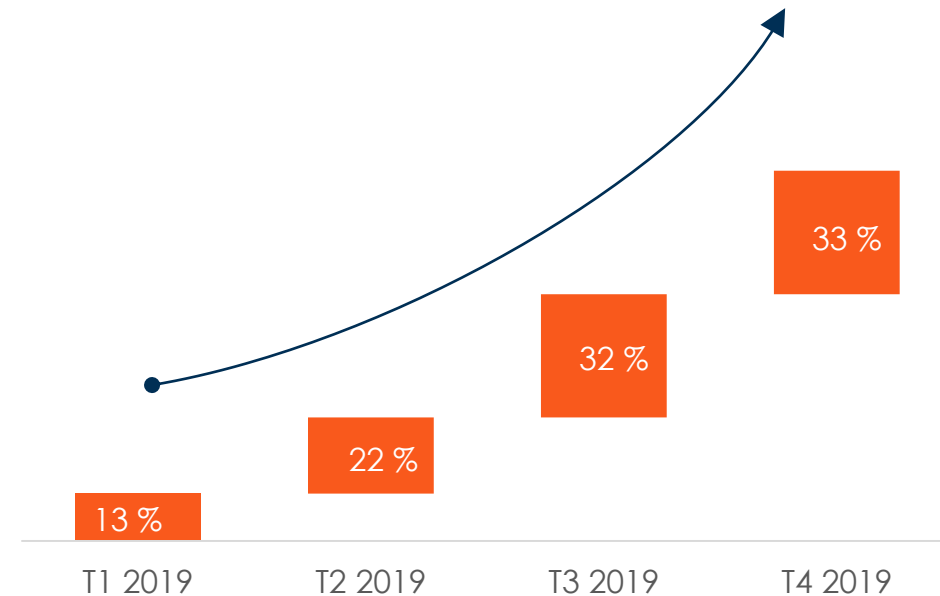


- Renforcement de la force de vente
 - Intégration de 18 ETP à l'équipe commerciale en 2019
 - Équipe dédiée comprenant 30 membres répartis dans le monde entier et vendant à 80 comptes aux États-Unis, dans la région EMEA et en Asie-Pacifique (tous travaillaient auparavant pour des concurrents directs)



- Elaboration d'une stratégie de vente croisée
 - Mise en avant des packages de solutions afin d'optimiser la pénétration

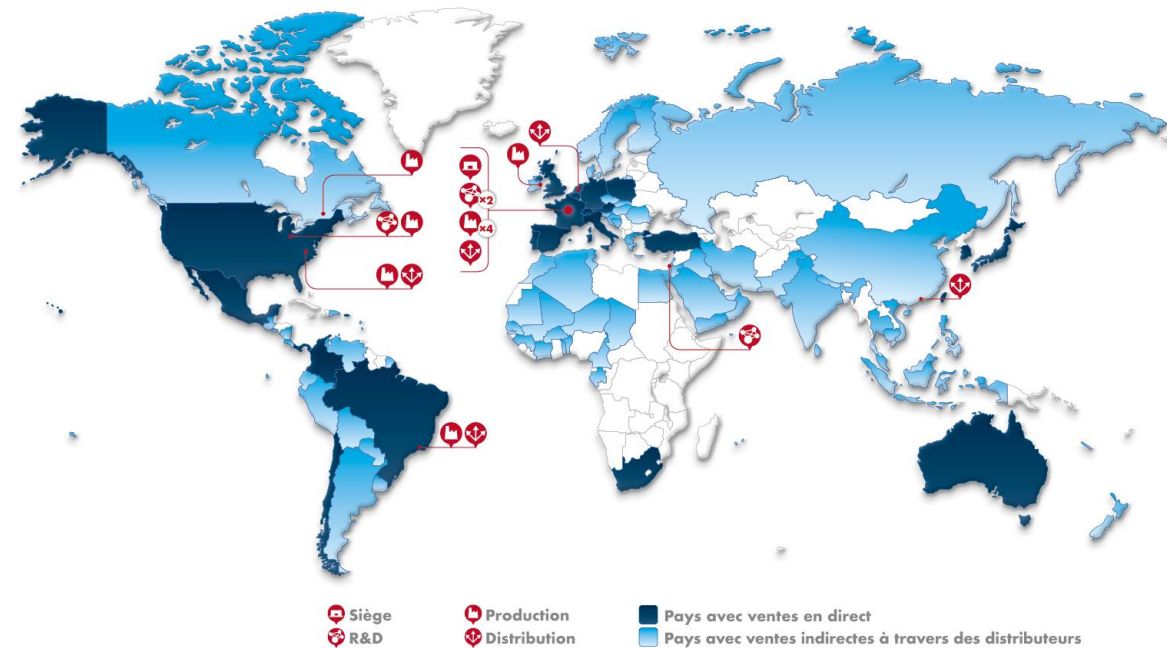
Accélération des ventes à la fin du S2 En % des ventes



0,4 M€ en 2019 (à TCC)

Excellentes équipes et fondamentaux organisationnels en place en 2019 ; hausse de 37 % des investissements totaux par rapport à 2018

2019 : faits marquants industriels



Réduction des stocks

1. Optimisation de l'empreinte industrielle : flux direct vers l'Asie, transfert de la production vers l'Amérique latine
2. Mise en œuvre d'un nouveau système de planification visant à optimiser le stock de principes actifs dans l'ensemble du réseau
3. Réduction des temps de cycles dans toutes les usines

Dublin

1. Incident du mois de novembre désormais résolu
2. Fonctionnement régulier de l'usine de Dublin
3. Impact sur les ventes du S1, remplacement par Xenetix® dans la mesure du possible

Raleigh

Industrialisation de Gadopiclenol

1. Projet lancé à Marans, Lanester, Aulnay et Raleigh
2. Équipement installé à Marans, en cours d'installation à Lanester
3. Premiers lots à Marans et Lanester fin 2020, à Aulnay et Raleigh courant 2021

1. Lancement de la production des seringues pré-remplies en plastique de Dotarem®
2. Raleigh désormais en mesure de fabriquer les flacons de Dotarem® pour les États-Unis et des seringues pré-remplies pour la plupart des marchés mondiaux
3. Réduction des stocks et de l'activité des sous-traitants

Synergies industrielles :

2015-2017

Réduction des coûts logistiques régionaux grâce au regroupement des centres de distribution

Réduction des coûts de transports internationaux :

- Réduction des flux aériens grâce à une meilleure planification/organisation de la production
- Meilleures conditions tarifaires grâce à un appel d'offres mondial

Optimisation du service et des coûts liée à la régionalisation des sites de remplissage des produits finis

2018-2019

Programme de réduction des coûts (« Cost to Win ») dans le Groupe

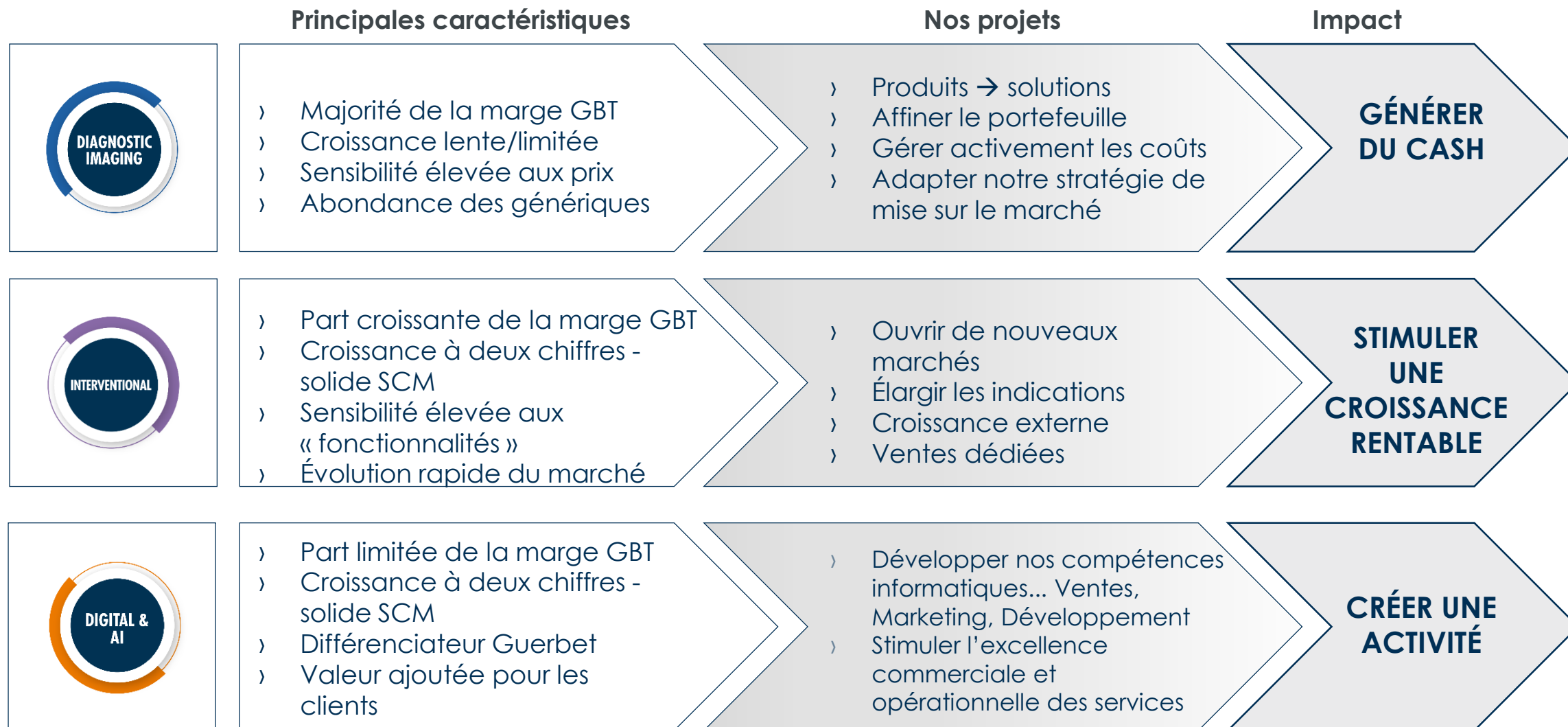
- Amélioration de la productivité à Aulnay
- Amélioration du rendement des sites de fabrication de principes actifs et de remplissage et finition, y compris au niveau des sous-traitants
- Mise en œuvre de pratiques d'approvisionnement à bas coût pour les consommables
- Programme d'efficacité énergétique/récupération d'énergie dans les usines de fabrication de principes actifs
- Recherche d'optimisation de l'empreinte logistique



Sommaire

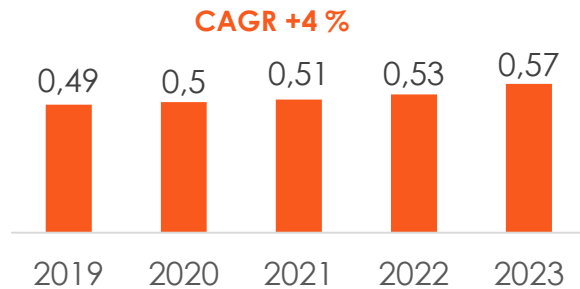
1. Faits marquants
- 2. Perspectives stratégiques**
3. Résultats financiers
4. Conclusion
5. Annexes

Analyse stratégique : 3 activités pour consolider notre succès



Produits de contraste et injecteurs : des bases solides pour un marché mature de 5 Md€ avec une croissance à un chiffre attendue pour les années à venir

MARCHÉ MONDIAL DES PRODUITS DE CONTRASTE IRM EN MILLIONS DE LITRES



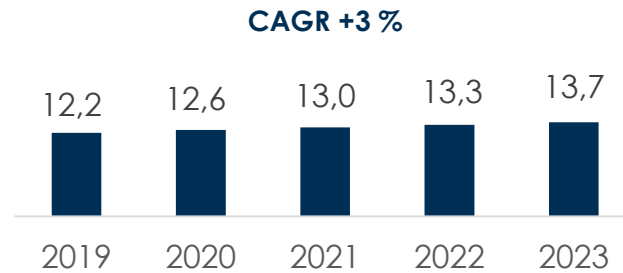
IRM – Produits de contraste

Marché d'env. 1,0 Md€

N° 1		Env. 46 % de part de marché
N° 2	Guerbet	Env. 22 % de part de marché
N° 3		Env. 16 % de part de marché
N° 4		Env. 9 % de part de marché
N° 5	Génériques	Env. 7 % de part de marché

Source : analyse interne de Guerbet

MARCHÉ MONDIAL DES PRODUITS DE CONTRASTE CT EN MILLIONS DE LITRES

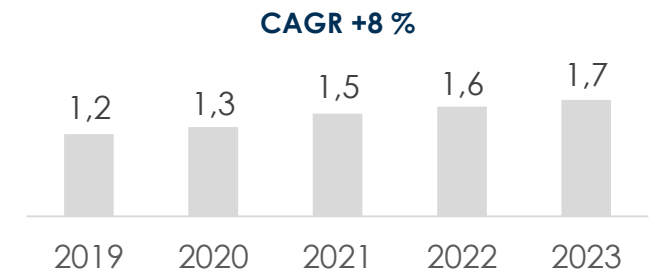


CT – Produits de contraste

Marché d'env. 2,6 Md€

N° 1		Env. 33 % de part de marché
N° 2		Env. 22 % de part de marché
N° 3		Env. 17 % de part de marché
N° 4	Guerbet	Env. 16 % de part de marché
N° 5	Génériques	Env. 12 % de part de marché

MARCHÉ MONDIAL DES SYSTÈMES D'INJECTION EN MILLIARDS D'EUROS



Systèmes d'injection

Marché d'env. 1,0 Md€

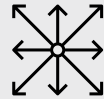
N° 1		Env. 45 % de part de marché
N° 2		Env. 25 % de part de marché
N° 3	Guerbet	Env. 9 % de part de marché
N° 4		Env. 7 % de part de marché
N° 5		Env. 5 % de part de marché
N° 6		Env. 4 % de part de marché
N° 7	Autres	Env. 6 % de part de marché

Stratégie et plan d'actions pour l'Imagerie Diagnostique – CT/Cath Lab



Stratégie

1



Stimuler une croissance rentable et ciblée

2



Accélérer la croissance

3



Augmenter la différenciation

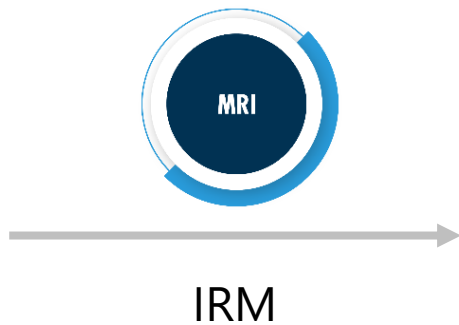
Actions clés

- Gestion de portefeuille : politique tarifaire, élagage et offres principales
- Tirer profit du nouvel approvisionnement en consommables & tarification

- Augmenter la pénétration des consommables sur les injecteurs en s'appuyant sur un nouveau fournisseur (Taux de capture actuel ~ 9 %)
- Développer la solution Multi-use OptiVantage®

- Solutions UNIK pour CT Cath Lab & Mammographie
- Renforcer les relations avec les OEM
- Tirer profit de Contrast & Care pour mettre en avant l'activité Injecteurs & Consommables

Stratégie et plan d'actions pour l'imagerie diagnostique – IRM



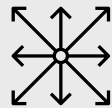
Stratégie

1



Défendre la position de Dotarem®

2



Gagner des parts de marché

3



Préparation pour Gadopiclenol

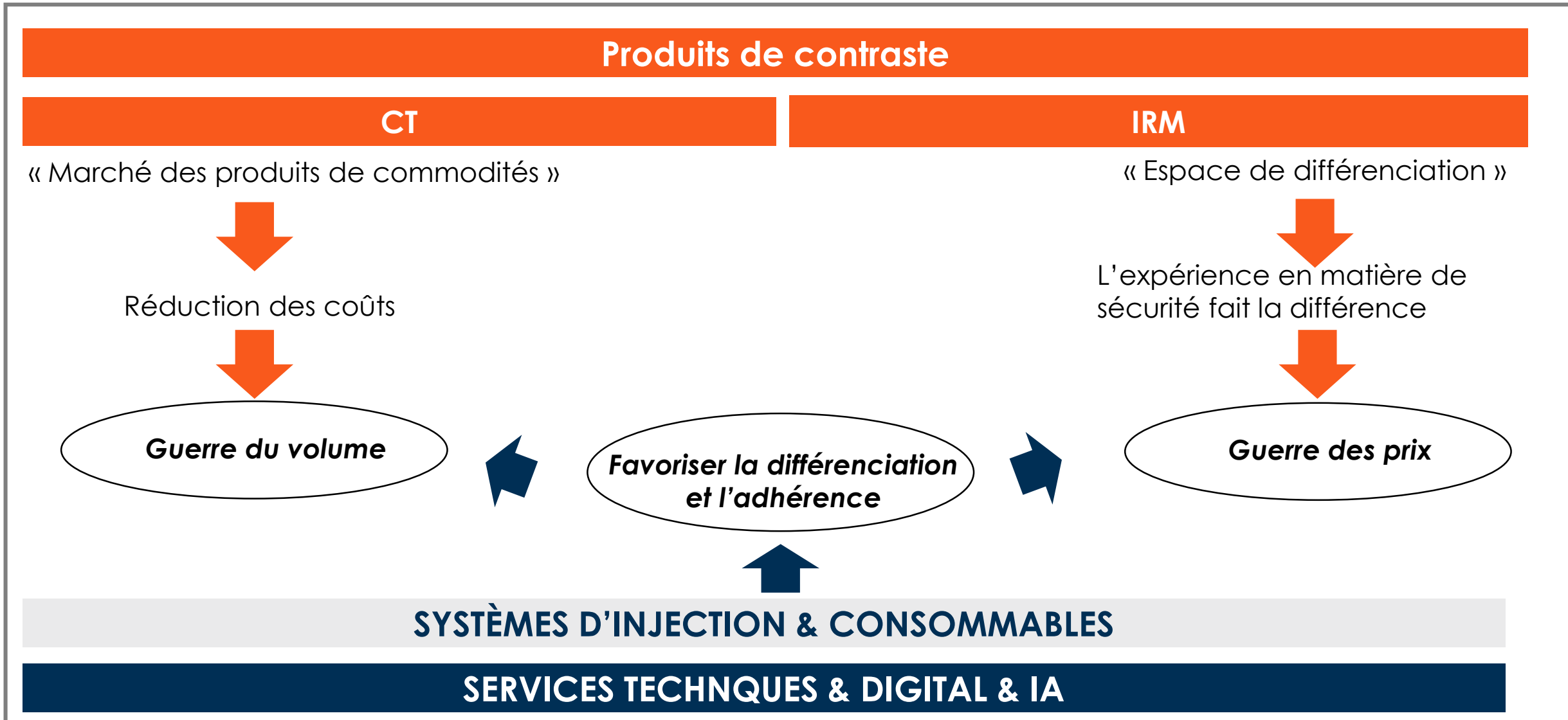
Actions clés

- Adapter la stratégie tarifaire lorsque nécessaire pour conserver les clients
- Tirer profit de nos 30 années d'expérience (sécurité et efficacité)
- Optimisation du portefeuille (seringues pré-remplies en plastique et injecteur amélioré en 2021)

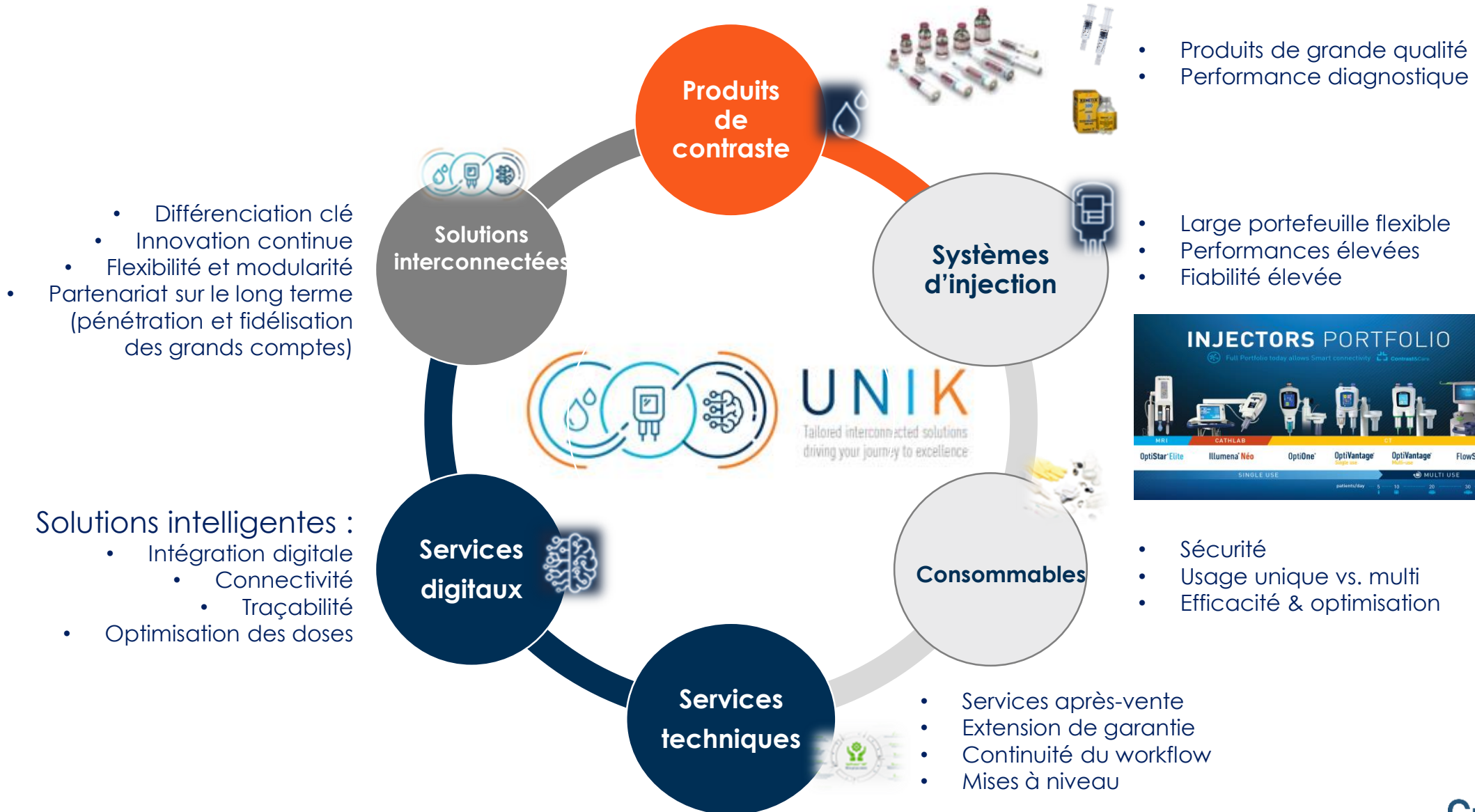
- Vs. produits linéaires → Continuer à informer à propos de la rétention de Gd des produits linéaires... Congrès, publications, symposiums
- Repositionnement d'OptiStar Elite® avec UNIK et nouvelle proposition de valeur

- Début des essais de Phase 3
- Industrialisation en cours et dans les délais
- Finalisation des plannings relatifs au dépôt du nom, à la publication et aux études cliniques

Imagerie Diagnostique : deux stratégies de croissance différentes pour les produits de contraste liées par un socle de dispositifs médicaux commun



Imagerie Diagnostique Guerbet : un écosystème offrant une « valeur complète »



Portefeuille de solutions digitales

Caractéristiques/ Fonctionnalités



- Suivi de l'exposition aux rayons des patients
- Collecte de données à partir de tous les équipements émettant des rayons ionisants
- Suivi de l'historique d'exposition des patients
- Analyse statistique des données liées aux doses



Informations relatives aux patients

- Historique des injections
- Patients à risque

Traçabilité

- Rappels de lots
- Événements indésirables

Réduction du temps d'administration

- Code-barres/RFID
- Analyse des injections



- Outil d'IA entraîné par des radiologues visant à guider efficacement des décisions thérapeutiques éclairées
- Fournit du contexte lié au patient à partir d'une liste complète de sources de données
- Affiche des données à partir d'une page unique de synthèse synchronisée avec le PACS

BENEFICES POUR NOS CLIENTS

Productivité

- Réduction des délais d'administration
- Simplification de la gestion des protocoles

Respect de la conformité

- Traçabilité
- Information réglementaire



► Solutions logicielles répondant aux principaux besoins remontés par les clients

Partenariat de distribution avec icometrix pour le logiciel d'intelligence artificielle icobrain destiné à quantifier les scanners cérébraux (IRM et CT)



- Création en 2011 à Louvain (Belgique)
- Équipe pluridisciplinaire composée de 35 personnes
- Solution Icobrain utilisée dans plus de 100 hôpitaux
- Exclusivité pour Guerbet en France, en Italie et au Brésil
- Lancement commercial Guerbet : 1^{er} janvier 2020
- Essai déjà lancé auprès de deux clients

Guerbet atteint 6 % sur un marché de 850 M€ avec sa gamme actuelle et dispose d'une marge de croissance avec les produits à venir sur un marché étendu... Les domaines visés avec de nouveaux produits permettraient de doubler notre part de marché

Segments de marché

- Huile iodée dans le CHC
- Y90
- Billes à élution de médicament
- Microsphères
- Agents d'embolisation liquides/Huile iodée dans l'embolisation veineuse
- Microcathéters PV

Gamme actuelle

- ✓ LUF CHC
- ✓ LUF EV
- ✓ Accurate

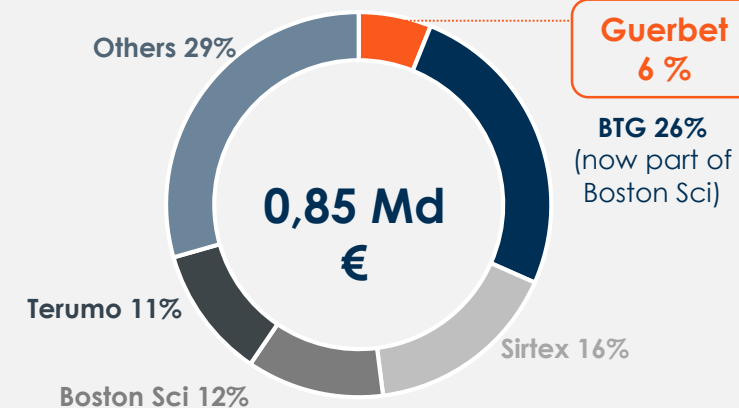
Produits à venir

- ✓ TARE De-Liver
- ✓ Occlugel
- ✓ Occlugel
- ✓ Extension Accurate

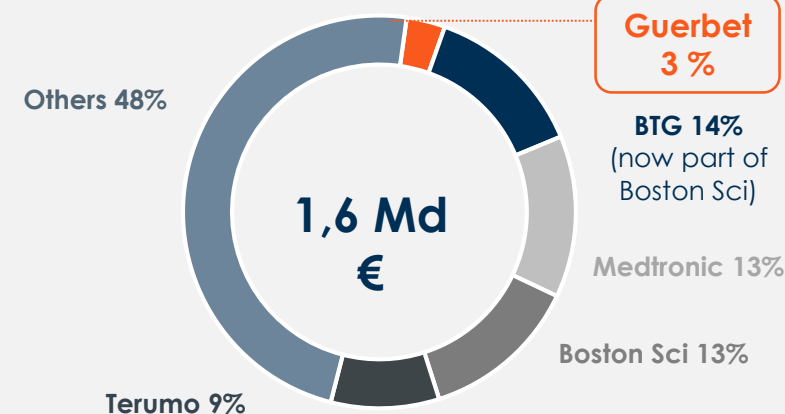
Autres segments de marché activement étudiés

- Fils de guidage
- Bouchons d'occlusion
- Coils PV
- Ablation

PART DE GUERBET SUR LE MARCHÉ ACTUEL



PART DE GUERBET SUR LE MARCHÉ ÉTENDU



Valeur du marché :
 - Marché concurrentiel actuel selon Guerbet II Country Market Data Survey (CMDS)/II Commercial Excellence
 - Autres segments Ablation, Bouchons d'occlusion, Coils & Fils de guidage selon les sources externes : rapports IO & TEO DRG

Imagerie Interventionnelle : stratégie et plan d'actions

Stratégie

Actions clés



INTERVENTIONNEL

1



Stimuler notre leadership en oncologie interventionnelle

- Continuer de promouvoir le statut de traitement de référence de LUF CHC lors des congrès de RI/OI
- Stimuler le portefeuille Hépatologie avec la stratégie One 3 One (LUF+Vectorio®+DraKon™)
- Positionner SeQure® sur la DEB-TACE

2



Stimuler l'adoption en embolisation par radiologie interventionnelle

- Maximiser les synergies de comptes avec l'ensemble du portefeuille II
- Promouvoir LUF EV et la Lymphographie lors des congrès de RI
- Améliorer les compétences cliniques et techniques grâce à des formations internes et externes

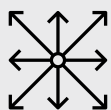
3



Etendre l'utilisation de nos dispositifs de radiologie interventionnelle

- Stimuler le portefeuille Hépatologie avec la stratégie One 3 One (LUF+Vectorio®+DraKon™)
- Intégrer SeQure® aux comptes EFU, EAP & DEB-TACE
- Améliorer la connaissance des besoins cliniques non satisfaits en matière d'embolisation non ciblée
- S'appuyer sur SeQure® pour intégrer DraKon™

4



Renforcer notre position dans le segment de la Santé des femmes

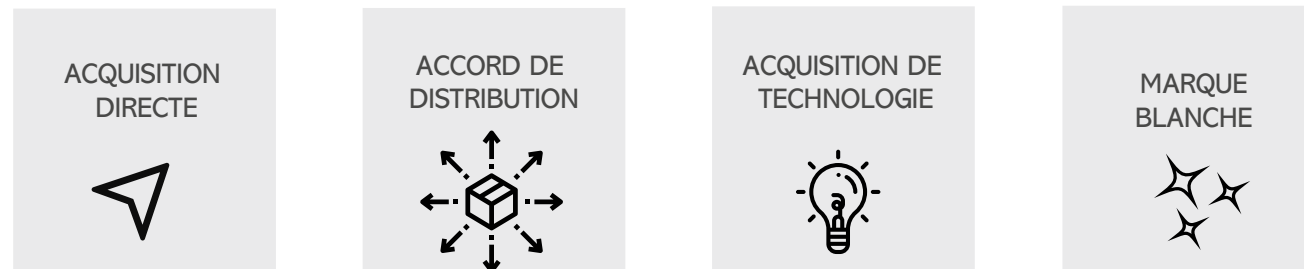
- Dynamiser le capital de la marque dans le segment de la reproduction humaine
- Exécuter les plans G-t-M
- Étudier les opportunités de partenariats et de contrats de licence



— DOMAINES CIBLES →



— ORGANISATION COMMERCIALE
COMMENT PROCÉDONS-NOUS ? →





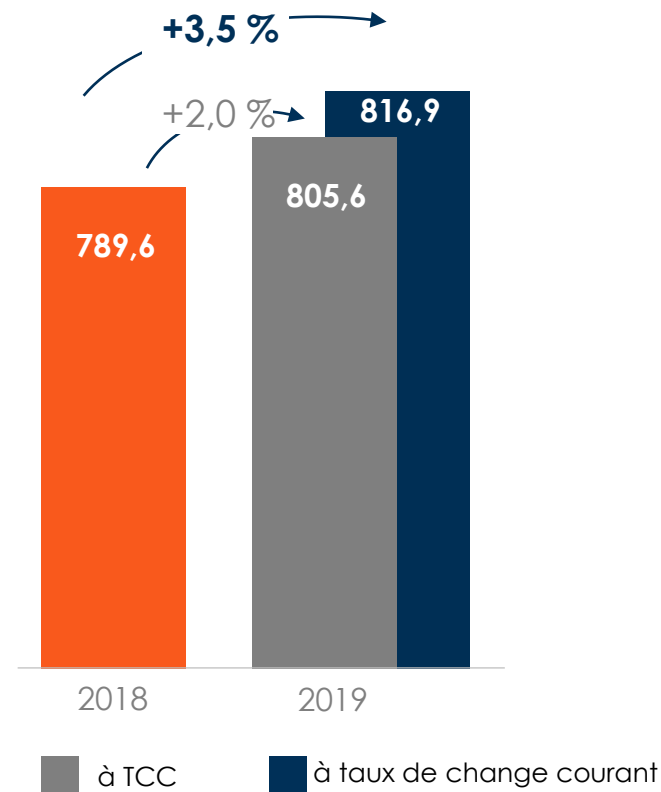
Sommaire

1. Faits marquants
2. Perspectives stratégiques
- 3. Résultats financiers**
4. Conclusion
5. Annexes

Légère hausse, conforme aux objectifs 2019



Évolution des ventes à taux de change constant et courant (en M€)

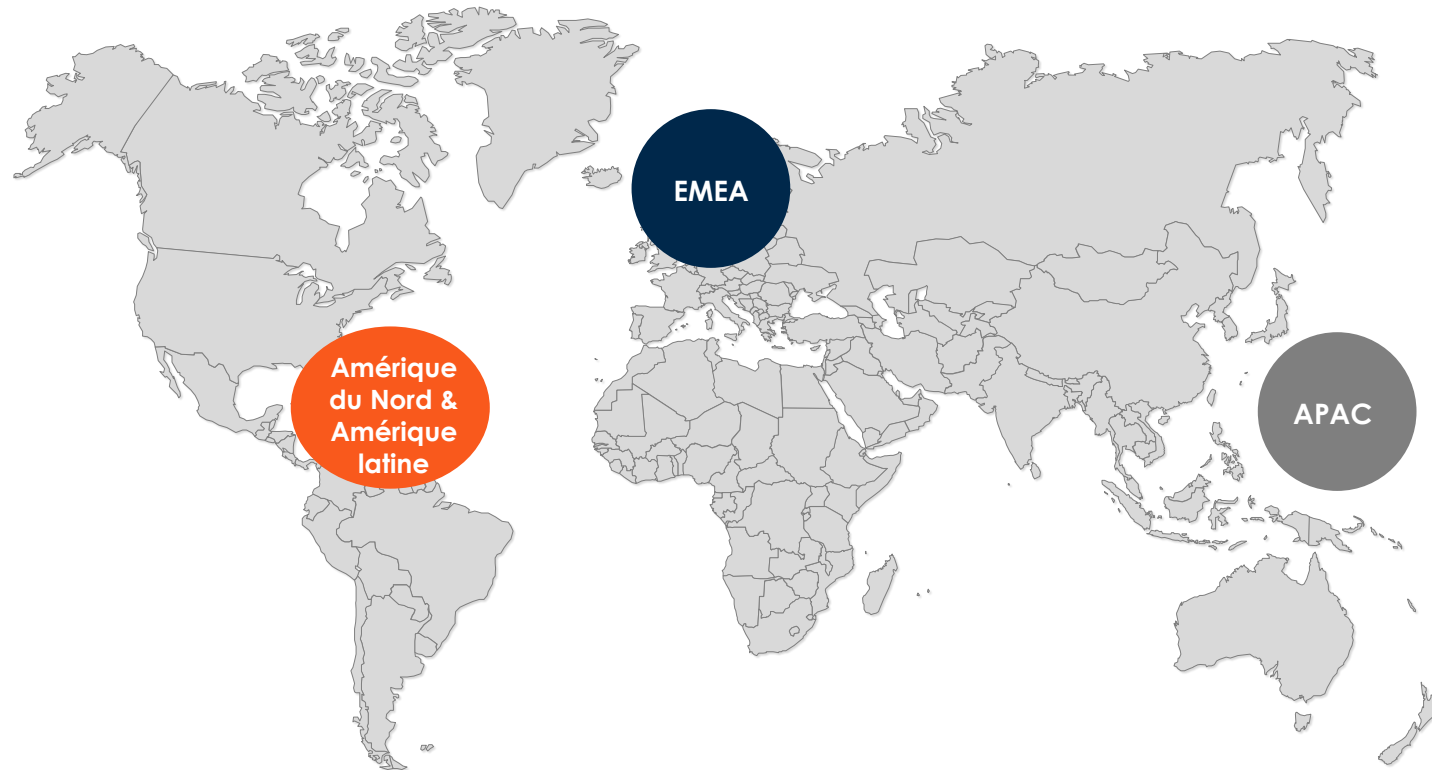


■ Croissance 2019 :

- Conforme aux objectifs 2019
- 3,7 % de croissance à TCC hors revenus de tiers
- Forte croissance du CT/Cath Lab
- Forte progression de l'Asie

Dynamique favorable dans toutes nos régions

Évolution des ventes 2019 par zone géographique
(en % à TCC)



249,5 M€
+3,0 %

374,9 M€
+1,9 %

160,1 M€
+10,3 %

Hors « chiffre d'affaires pour compte de tiers »

Impacts de la norme IFRS 16

Compte de résultat	Impact	Montant
EBITDA	<i>Impact favorable avec les redevances plus faibles classées en tant que dépréciation et coût financier</i>	9,7 M€
Dépréciation et amortissement	<i>Pourcentage de loyers payés comptabilisés en dépréciation et amortissement</i>	(9,6) M€
Résultats financiers	<i>Partie des redevances comptabilisée en tant que coût financier</i>	(0,4) M€

Bilan	Impact	Montant
Actifs non courants	<i>Droit d'utilisation des actifs comptabilisés en tant qu'actifs non courants</i>	+15,7 M€
Passifs (court terme et long terme)	<i>Compensés par la classification des futures redevances en tant que passif (hors trésorerie)</i>	+16,0 M€
Capitaux propres	<i>Reflètent l'écart entre les actifs non courants et le passif, équivalant à l'impact sur le résultat net</i>	(0,3) M€

EBITDA

IFRS en M€	2018 Publiés	% CA	2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 ⁽¹⁾	% CA	2019 Comparable Sans normes IFRS 16	% CA
Chiffre d'affaires	789,6	100,0 %	816,9	100,0 %	816,9	100,0 %
Redevances	6,1	0,8 %	2,2	0,3 %	2,2	0,3 %
Consommation matières	(189,6)	(24,0) %	(199,8)	(24,5) %	(199,8)	(24,5) %
Charges de personnel	(235,1)	(29,8) %	(241,9)	(29,6) %	(241,9)	(29,6) %
Charges externes	(246,5)	(31,2) %	(246,3)	(30,1) %	(256,0)	(31,3) %
Impôts taxes	(16,1)	(2,0) %	(18,4)	(2,2) %	(18,4)	(2,2) %
Autres produits & charges d'exploitation	2,2	0,3 %	(1,4)	(0,2) %	(1,4)	(0,2) %
EBITDA	110,6	14,0 %	111,5	13,7 %	101,8	12,5 %

(1) La norme internationale IFRS 16 portant sur le traitement des contrats de location dans les états financiers consolidés est entrée en vigueur le 1er janvier 2019. Le Groupe a choisi d'appliquer la méthode rétrospective simplifiée qui ne prévoit aucune régularisation par rapport à l'année précédente. Il convient de noter que l'application de cette norme nécessite une modification de la présentation des états financiers consolidés au 31 décembre 2019 sur le compte de résultat, les redevances auparavant comptabilisées en tant que coûts d'exploitation étant désormais partiellement comptabilisées en tant qu'amortissement et partiellement en tant que coût financier.

Dans le tableau ci-dessus, les données « 2018 publiées » désignent les informations publiées dans le rapport financier de l'année achevée le 31 décembre 2018, avant l'entrée en vigueur de la norme IFRS 16.

Résultat opérationnel

Normes IFRS en M€	2018 Publiés	% CA	2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 (1)	% CA	2019 Comparable Sans normes IFRS 16	% CA
EBITDA	110,6	14,0 %	111,5	13,7 %	101,8	12,5 %
Amortissements	(47,1)	(6,0) %	(58,7)	(7,2) %	(49,1)	(6,0) %
Provisions	6,4	0,8 %	(1,0)	(0,1) %	(1,0)	(0,1) %
Résultat opérationnel	69,9	8,9 %	51,7	6,3 %	51,6	6,3 %

(1) La norme internationale IFRS 16 portant sur le traitement des contrats de location dans les états financiers consolidés est entrée en vigueur le 1er janvier 2019. Le Groupe a choisi d'appliquer la méthode rétrospective simplifiée qui ne prévoit aucune régularisation par rapport à l'année précédente. Il convient de noter que l'application de cette norme nécessite une modification de la présentation des états financiers consolidés au 31 décembre 2019 sur le compte de résultat, les redevances auparavant comptabilisées en tant que coûts d'exploitation étant désormais partiellement comptabilisées en tant qu'amortissement et partiellement en tant que coût financier.

Dans le tableau ci-dessus, les données « 2018 publiées » désignent les informations publiées dans le rapport financier de l'année achevée le 31 décembre 2018, avant l'entrée en vigueur de la norme IFRS 16.

Résultat net

Normes IFRS en M€	2018 Publiés	% CA	2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 ⁽¹⁾	% CA	2019 Comparable Sans normes IFRS 16	% CA
Résultat opérationnel	69,9	8,9 %	51,7	6,3 %	51,6	6,3 %
Frais financiers nets	(6,9)	(0,9) %	(7,6)	(0,9) %	(7,1)	(0,9) %
Résultat de change et Autres produits et charges financiers	3,4	0,4 %	7,0	0,9 %	7,0	0,9 %
Charge d'impôt	(19,6)	(2,5) %	(13,9)	(1,7) %	(14,0)	(1,7) %
Résultat net	46,8	5,9 %	37,3	4,6 %	37,6	4,6 %

(1) La norme internationale IFRS 16 portant sur le traitement des contrats de location dans les états financiers consolidés est entrée en vigueur le 1er janvier 2019. Le Groupe a choisi d'appliquer la méthode rétrospective simplifiée qui ne prévoit aucune régularisation par rapport à l'année précédente. Il convient de noter que l'application de cette norme nécessite une modification de la présentation des états financiers consolidés au 31 décembre 2019 sur le compte de résultat, les redevances auparavant comptabilisées en tant que coûts d'exploitation étant désormais partiellement comptabilisées en tant qu'amortissement et partiellement en tant que coût financier.

Dans le tableau ci-dessus, les données « 2018 publiées » désignent les informations publiées dans le rapport financier de l'année achevée le 31 décembre 2018, avant l'entrée en vigueur de la norme IFRS 16.

Bilan

ACTIF	31 décembre 2018 Publiés	31 décembre	31 décembre	PASSIF	31 décembre 2018 Publiés	31 décembre	31 décembre
		2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 ⁽¹⁾	2019 Comparable sans normes IFRS 16			2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 ⁽¹⁾	2019 Comparable sans normes IFRS 16
Actifs non courants	474	494	478	Capitaux propres	367	389	389
<i>dont immobilisations</i>	437	463	447	Passifs non courants	265	404	396
Stocks	281	237	237	<i>dont dettes financières</i>	193	341	333
Clients	146	140	140	Fournisseurs	82	68	68
Autres actifs courants	180	138	138	Autres passifs courants	368	148	140
<i>dont disponibilités</i>	107	81	81	<i>dont dettes financières</i>	223	37	29
Total Bilan	1 081	1 009	993	Total Bilan	1 081	1 009	993

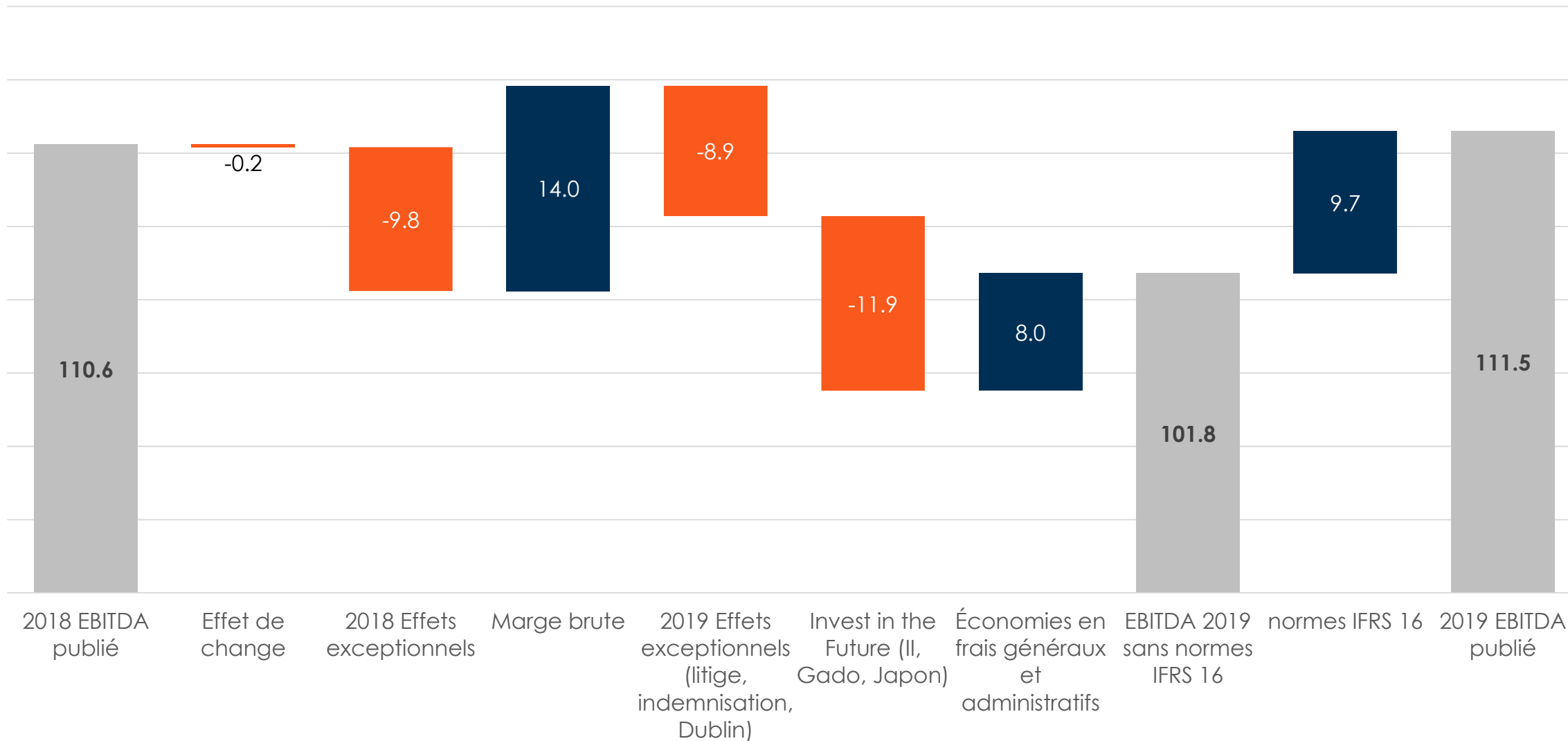
(1) La norme internationale IFRS 16 portant sur le traitement des contrats de location dans les états financiers consolidés est entrée en vigueur le 1er janvier 2019. Le Groupe a choisi d'appliquer la méthode rétrospective simplifiée qui ne prévoit aucune régularisation par rapport à l'année précédente. Il convient de noter que l'application de cette norme nécessite une modification de la présentation des états financiers consolidés au 31 décembre 2019 sur le compte de résultat, les redevances auparavant comptabilisées en tant que coûts d'exploitation étant désormais partiellement comptabilisées en tant qu'amortissement et partiellement en tant que coût financier.

Dans le tableau ci-dessus, les données « 2018 publiées » désignent les informations publiées dans le rapport financier de l'année achevée le 31 décembre 2018, avant l'entrée en vigueur de la norme IFRS 16.

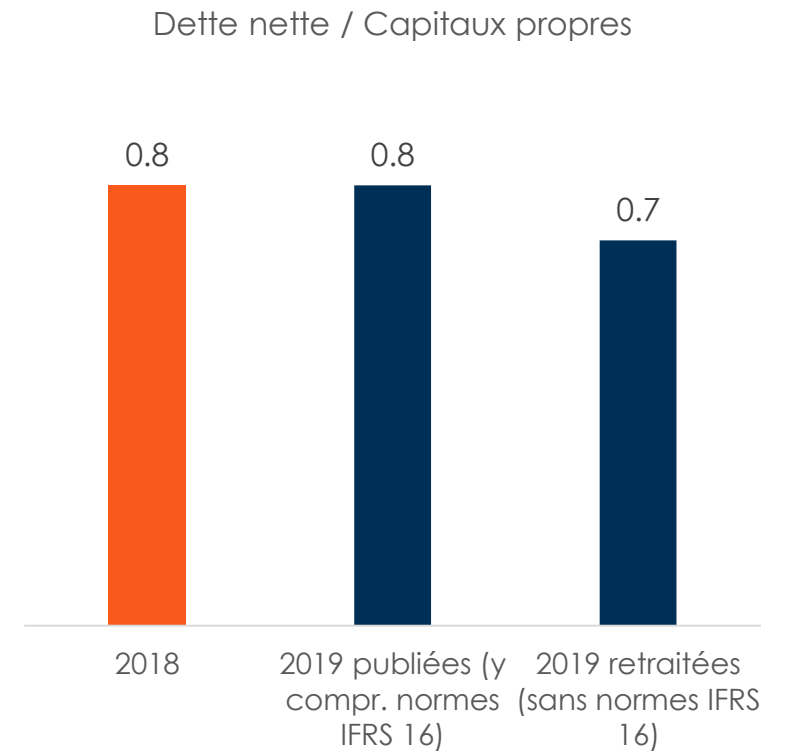
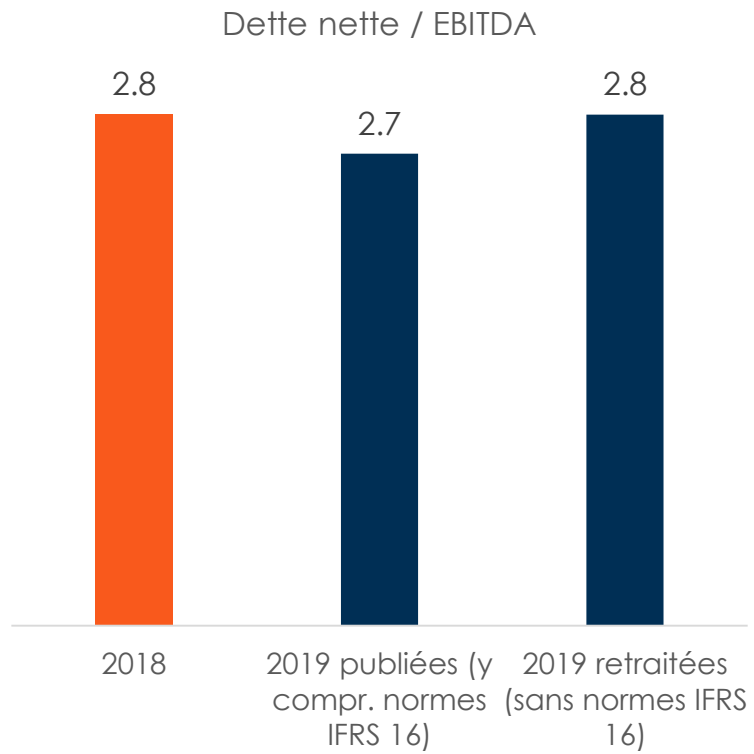
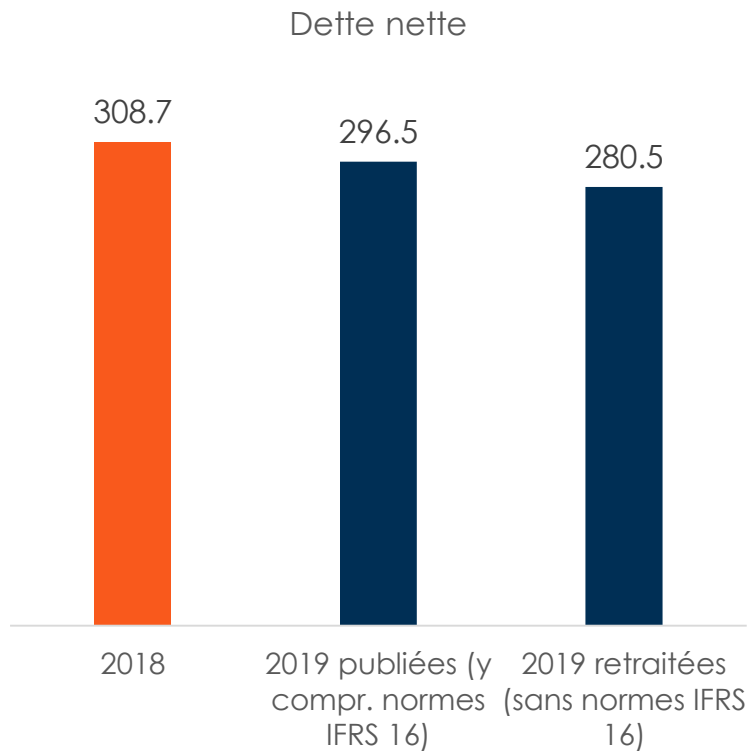
Free cash flow

Normes IFRS en M€	2018	2019
Capacité d'autofinancement	109,0	112,0
Variation du BFR	(16,1)	33,3
Investissements nets	(38,5)	(48,5)
Investissement dans les actifs incorporels (acquisitions)	(33,2)	(16,6)
Dividendes	(10,7)	(10,7)
Augmentation de capital	0,3	0,0
Intérêts versés	(10,1)	(6,8)
Impôt sur le revenu payé	(25,3)	(24,0)
Effet de change	(5,5)	(10,4)
Free cash flow	(30,3)	28,3

Évolution de l'EBITDA



Évolution de la dette nette





Sommaire

1. Faits marquants
2. Perspectives stratégiques
3. Résultats financiers
- 4. Conclusion**
5. Annexes

2020 : vents favorables et vents contraires



Synergies industrielles : effets attendus en 2020 et 2021

- Internalisation de la production de Dotarem® à Raleigh (opérations de remplissage et de conditionnement)
- Structure de coûts fixes optimisée à Lanester avec l'internalisation d'un intermédiaire
- Poursuite de l'optimisation d'Optiray® (opérations de remplissage et de conditionnement)
- Sous-traitance de la distribution européenne à des prestataires logistiques
- Extension de la stratégie d'approvisionnement à bas coût à d'autres consommables / dispositifs médicaux



Incitation aux remplacements par des génériques en France

(Entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2020 de l'Article 66 de la loi de financement de la Sécurité sociale 2019)

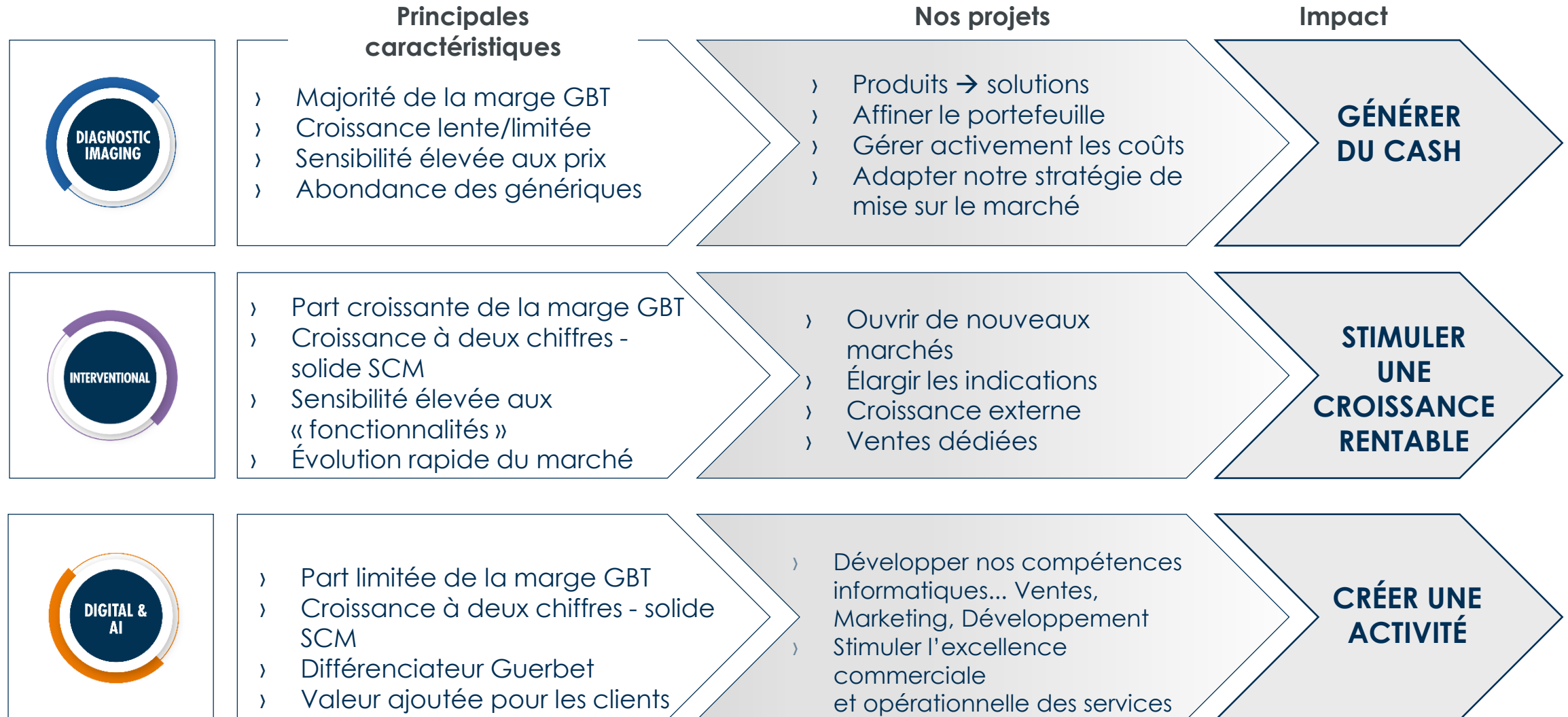
L'Article 66 de la loi de financement de la Sécurité sociale 2019 prévoit que : « le remboursement d'un assuré qui ne souhaiterait pas, sans justification médicale, la substitution se fera sur la base du prix du générique. »



Approbation de l'indication « HSG dans le bilan d'infertilité des femmes » pour Lipiodol® dans de nouveaux pays



Analyse stratégique : 3 activités pour perpétuer notre succès





QUESTIONS & RÉPONSES





Sommaire

1. Faits marquants
2. Perspectives stratégiques
3. Résultats financiers
4. Conclusion
- 5. Annexes**

Reconnaissance externe de notre performance en matière de RSE



Guerbet s'est vue décerner la note « **B** » par le **CDP*** à l'occasion de sa première participation au Questionnaire sur le changement climatique.

Ce score encourageant traduit la volonté du Groupe de prendre des mesures de lutte contre le réchauffement climatique.

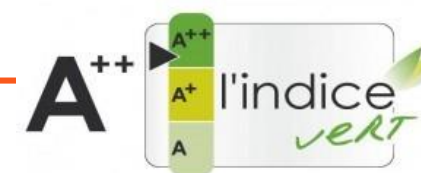
*CDP : anciennement nommée Carbon Disclosure Project, cette organisation internationale à but non lucratif récompense les entreprises les plus actives dans la lutte contre le changement climatique.



14^e place du classement **Gaïa**** 2019 incluant 230 PME et ETI, soit 20 places de mieux par rapport à 2018, et **12^e** place sur 85 dans la catégorie des entreprises enregistrant plus de 500 M€ de chiffre d'affaires, soit 13 places de mieux que l'année précédente.

Meilleur classement, traduisant la maturité de la politique environnementale, sociale et de gouvernance de Guerbet ainsi que les efforts déployés par l'entreprise dans ce domaine.

**L'indice Gaïa est l'indice boursier des investissements socialement responsables des valeurs mid-cap récompensant les valeurs françaises les plus performantes en matière de responsabilité sociale d'entreprise (RSE).



Guerbet a obtenu la note 87,5/100 ainsi que le label vert **A ++**, le plus élevé décerné par la **CAHPP*****, témoignant de la maturité des initiatives de développement durable de l'entreprise.

La note moyenne des entreprises de la catégorie de référence (« Pharmacie ») s'établit à 39,1/100.

***CAHPP : La Centrale d'achats de l'hospitalisation publique et privée est une organisation d'achats groupés pour les établissements de santé publics et privés en France.

La politique RSE de Guerbet s'articule autour de 4 piliers associés à des objectifs et actions clés

■ Notre politique RSE s'articule autour de 4 piliers

- Des produits et services pour l'imagerie conçus pour améliorer le pronostic et la qualité de vie des patients
- Une politique sociale responsable conçue autour de 5 grands axes : diversité, prévention, reconnaissance, engagement et responsabilité
- Une politique HSE focalisée en premier lieu sur la sécurité des personnes et sur la réduction de notre impact environnemental à tous les niveaux
- Une éthique professionnelle visant à promouvoir la lutte contre la corruption, la prévention des conflits d'intérêts et des pratiques anticoncurrentielles, ainsi que le respect du code de déontologie médicale.

■ Guerbet a considérablement amélioré sa position dans le domaine de l'éthique professionnelle et de la politique RSE, et a bénéficié d'un soutien au plus haut niveau

■ Les actions adoptées par Guerbet pour améliorer sa politique d'achats responsables sont récompensées par les notes reçues

■ Concernant notre politique en matière de travail, les indicateurs associés aux conditions de travail, à la santé et à la sécurité ainsi qu'au développement des compétences se sont considérablement améliorés.

Calendrier de communication financière

- **Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2020 : 23 avril 2020 après bourse**
- **Chiffre d'affaires du 2^e trimestre 2020 : 23 juillet 2020 après bourse**
- **Résultats semestriels 2020 : 23 septembre 2020 après bourse**

Fondations sous-jacentes et moteurs du marché de l'imagerie diagnostique très solides malgré quelques zones d'inquiétude

VECTEURS DE CROISSANCE CLÉS

Procédures d'imagerie diagnostique

Démographie/vieillessement de la population

Dépenses de santé dans les marchés émergents

Réglementation de l'utilisation des produits de contraste

TENDANCES CLÉS DU MARCHÉ

- Augmentation mondiale du volume d'équipements IRM/CT et d'examens
 - Augmentation de la demande d'examens
 - Ouverture de nouveaux centres d'imagerie... Décloisonnement de l'hôpital
-
- 19 à 20 millions de nouveaux cas de cancer par an d'ici 2025
 - D'ici 2030, la population âgée devrait représenter 20 % de la population totale des É.-U. et doubler en Chine pour atteindre 178 millions de personnes
 - +70 % de personnes souffrant de démence d'ici 2030
-
- Chine : objectif d'une industrie de la santé d'une valeur de 1 300 milliards de \$ d'ici 2020
 - Inde : croissance du marché de la santé à 18 % de CAGR d'ici 2022 avec une multiplication par 10 des revenus disponibles pour la classe moyenne
-
- Présence accrue des génériques (p. ex. Clariscan pour l'IRM)
 - Certaines inquiétudes quant à la sécurité des produits de contraste pour IRM font baisser le recours aux examens injectés
 - Taux de remboursement à la baisse

VECTEURS DE CROISSANCE CLÉS



Source : analyse interne Guerbet

Performance du titre Guerbet

■ Au 20 mars 2020

- Cours 30 €
- Capitalisation 378 M€
- Plus haut depuis mars 2019 57 €
- Plus bas depuis mars 2019 27 €
- Perf. depuis mars 2019 38,65 %

■ Appartenance aux indices

- CAC Mid & Small, CAC All-Share

■ Mémento de l'actionnaire

- Code ISIN FR0000032526
- Ticker GBT
- Code Reuters GRBT.PA
- Code Bloomberg GBT:FP
- Nombre de titres 12 598 621
- Compartiment de marché Euronext B

Évolution du cours de bourse depuis mars 2019



Dividende de 0,70 € par action proposé à l'assemblée générale des actionnaires le 29 mai 2020