



# VENTES ET RÉSULTATS SEMESTRIELS 2020

24 SEPTEMBRE 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](http://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.

# Bienvenue

Guerbet | 



 **DAVID HALE**  
Directeur Général



 **JÉRÔME ESTAMPES**  
Directeur Administratif  
et Financier



817 M€ en 2019



2 820 salariés en 2019



73 M€ dédiés à la R&D ; 9 % des ventes



Distribution dans plus de 80 pays

# Agilité et résilience malgré l'impact de la COVID-19



## VENTES : IMPACT DE LA COVID-19

- Baisse de 9,2 % des ventes au premier semestre (à taux courant)
- L'impact de la COVID-19 varie d'une région à l'autre



## MARGE : MAÎTRISE DES COÛTS

- Solide maîtrise des coûts
- En avance sur les objectifs du plan Cost-to-win



## TRÉSORERIE / STOCKS / VIGILANCE SUR LA DETTE NETTE

- Gestion au plus fin du cash flow
- Amélioration du BFR – accélération des opérations de deleveraging



## CONTINUER À SUIVRE LA FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE

- Déroulement des projets de développement selon le scénario prévu



Guerbet | 

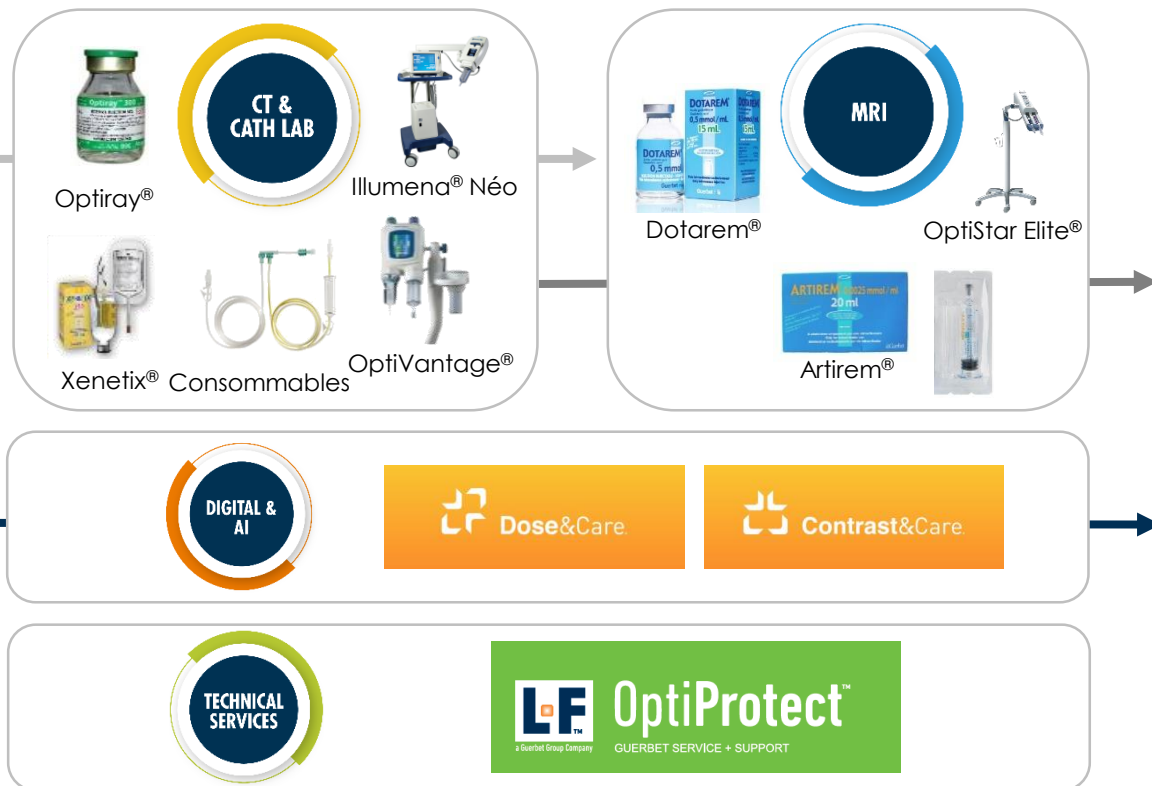
**GUERBET S'EST PRÉPARÉ À UNE  
REPRISE DE L'ACTIVITÉ QUI  
ASSOCIÉE À UNE STRUCTURE  
DE COÛTS OPTIMISÉE  
FAVORISERA LA MARGE  
OPÉRATIONNELLE**



**IMAGERIE DIAGNOSTIQUE (ID)**  
312,5 M€ ; -11,9 % à TCC



**IMAGERIE INTERVENTIONNELLE (II)**  
35,6 M€ ; +1,9 % à TCC



Hors chiffre d'affaires pour compte de tiers : 348,1 M€ à TCC ; (10,6 %)



# Summary

- 1. Faits marquants**
2. Résultats financiers
3. Conclusion
4. Annexe

# Des mesures rapides et efficaces pour faire face à la pandémie de COVID-19



## NOTRE PRIORITÉ : LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ DE NOS SALARIÉS

- Activation immédiate d'une unité de crise
- Télétravail des équipes commerciales et de support – Mobilisation en première ligne des équipes Industrie / Chaîne d'approvisionnement et Services techniques
- < 50 cas confirmés de COVID-19 – Impact limité sur la main-d'œuvre

**PROTECTION DE LA SANTÉ DE NOS COLLABORATEURS**



## POURSUITE DES ACTIVITÉS

- Poursuite des activités sur tous les sites industriels du Groupe malgré les restrictions de déplacement et les mesures de distanciation en vigueur
- Poursuite sans interruption des expéditions et des livraisons pour tous nos clients

**LIVRAISONS ASSURÉES POUR NOS CLIENTS**



## PROTECTION FINANCIÈRE

- Poursuite du plan Cost-to-win
- Économies supplémentaires (frais de déplacement / flotte, coûts liés à l'événementiel et aux supports promotionnels, réduction des coûts de formation) réalisées grâce à l'adoption de nouvelles méthodes de travail
- Structure financière solide – Poursuite des opérations de deleveraging
- Pas de PGE (Prêts Garantis par l'État)

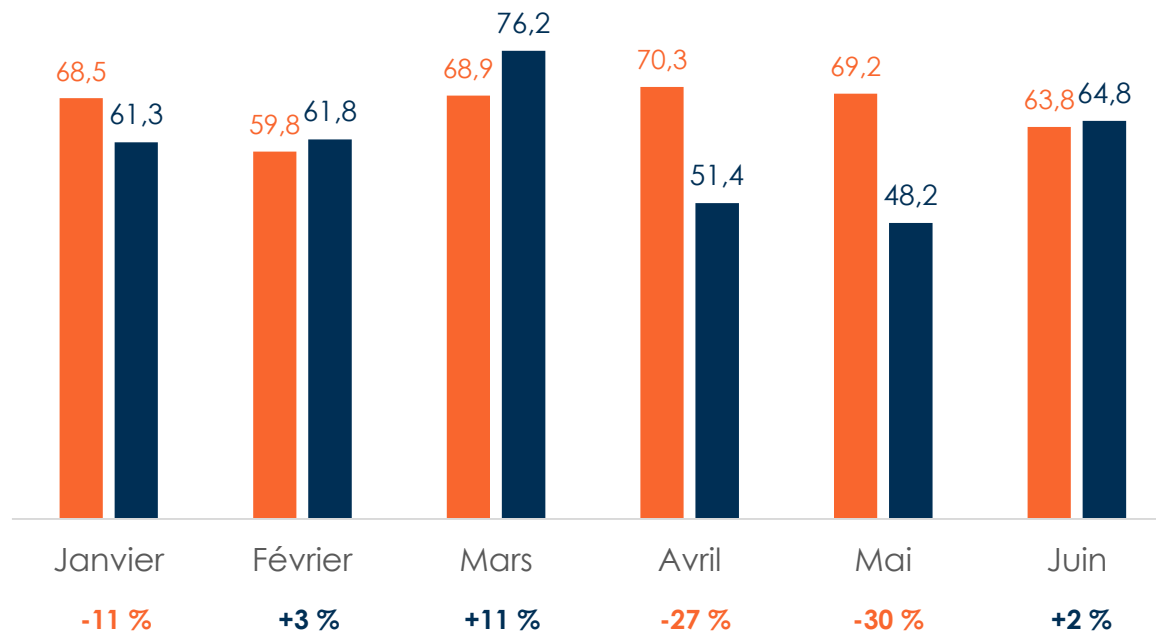
**SOLIDE STRUCTURE DE COÛTS OPÉRATIONNELS**

# Cinq équipes travaillent sur des programmes transverses visant à exploiter les leçons tirées de la crise de la COVID-19



# Fort impact sur l'activité au T2 – Reprise de l'activité au T3

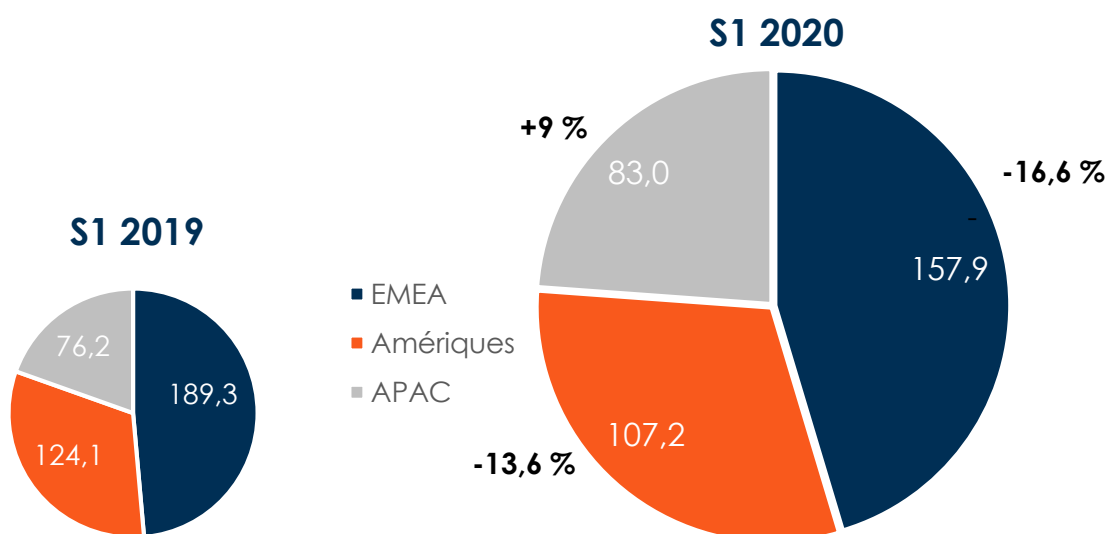
Répartition mensuelle des ventes du S1  
2020 vs 2019 (M€ à taux courant)



- Conforme à l'évolution du volume de marché
- Croissance nulle / à un chiffre au T1
- Récession à deux chiffres du marché au T2
- Juillet : positif / Août : calme

# Forte croissance en Asie contrebalancée par des tendances mitigées dans les Amériques et en Europe

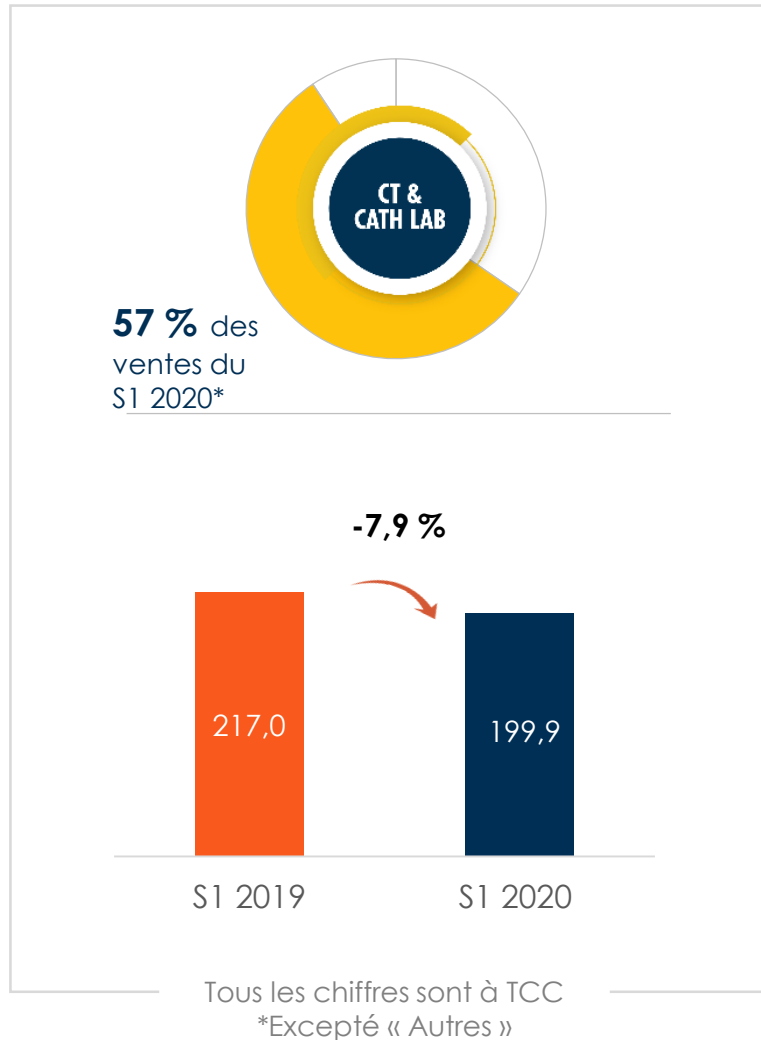
Répartition des ventes et évolution par zone (en % à TCC)



Hors « chiffre d'affaires pour compte de tiers »

- **Europe et Moyen-Orient : un confinement durable et généralisé**
  - Impact sur les principaux bastions de Guerbet (France, Allemagne, Royaume-Uni, Italie)
  - Impact sur les volumes et les prix (IRM)
  - Reprise progressive des examens de suivi
- **Amériques : une prudence globale sur le marché, avec un déclin amorcé à la moitié du T2**
  - Volumes bas liés à des « stops & go » imprévisibles dans tous les États-Unis et au Brésil
  - Ajustement des prix (IRM) afin de protéger l'implantation de Dotarem®
  - Reprise progressive au T3
- **APAC : bonnes performances globales sur les marchés résilients au S1**
  - Ventes particulièrement solides au S1
  - Malgré un confinement strict au Japon, les performances se sont maintenues grâce à l'initiative de distribution directe de Guerbet

# CT & Cath Lab : préserver les parts de marché sur tous les marchés

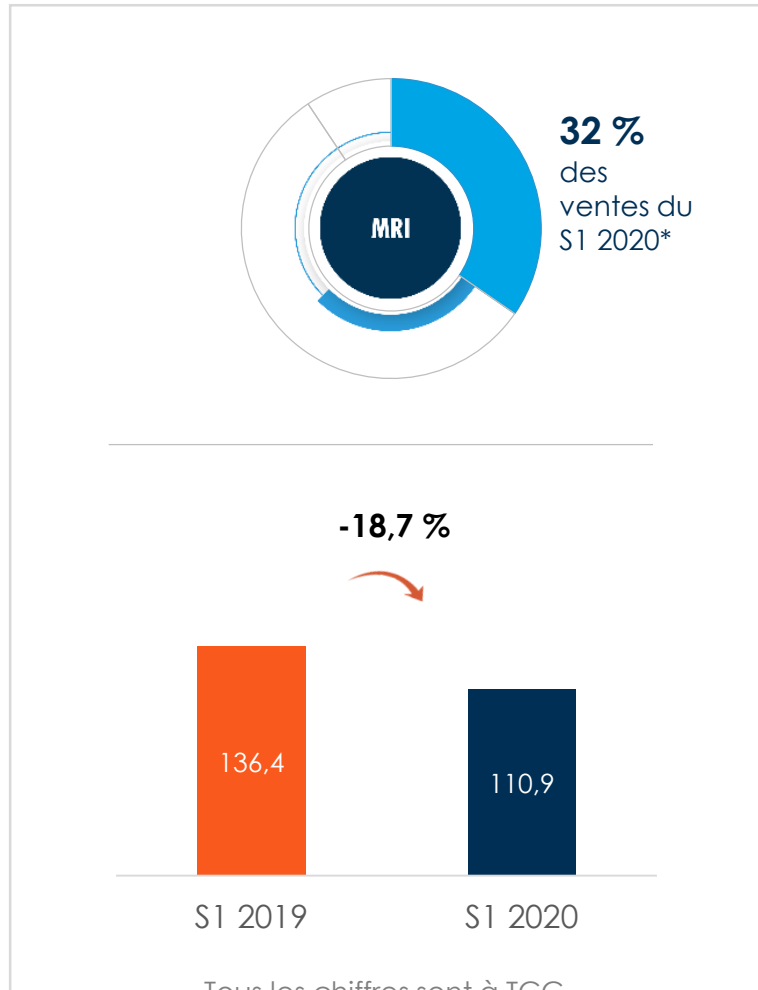


## ■ Résultats conformes à l'évolution du marché

- Évolution du volume du marché des produits de contraste : -12,8 %
- Effets de volume principalement dus à la COVID-19
- Première stimulation des ventes d'injecteurs via l'offre Contrast&Care®
- Poursuite des initiatives de réduction du coût de revient et d'élagage du portefeuille de marques

Sources : ecmig-gcmig-cmig, ims, encize Août 2020 (y compris tous les produits de GE, BAYER, BRACCO & GUERBET, hors génériques d'autres fournisseurs)

# Activité IRM impactée par les baisses des prix réglementés et la COVID-19



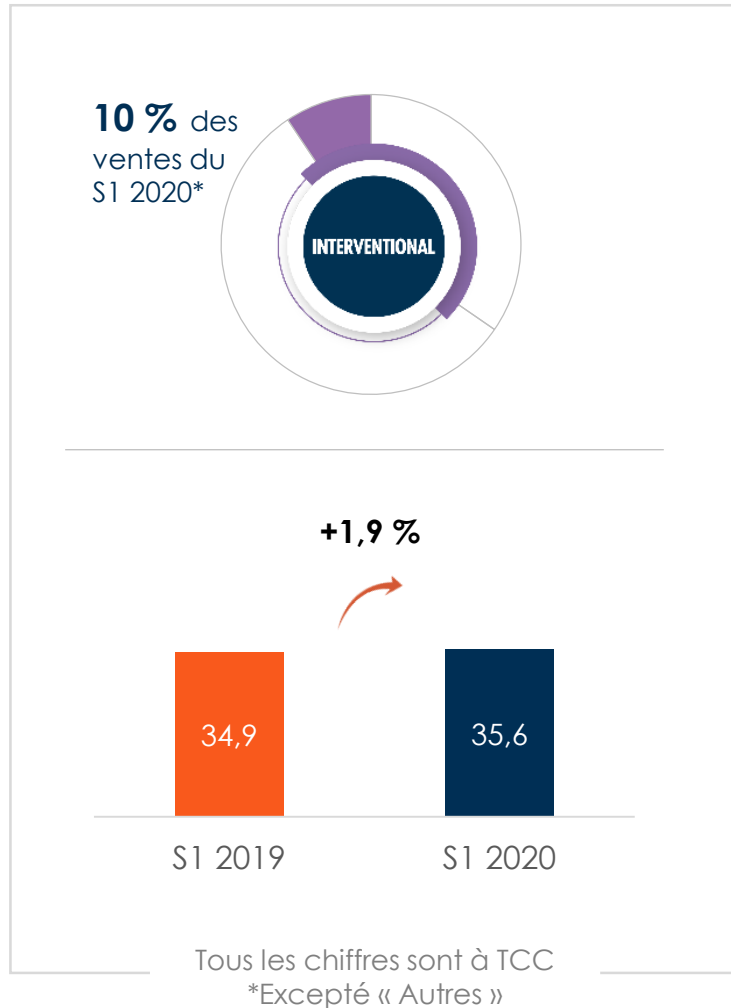
Tous les chiffres sont à TCC  
\*Excepté « Autres »

## ■ Ventes de Dotarem®

- Évolution du volume du marché des produits de contraste : - 16,5 %
- Baisse de la part de marché en volume limitée à 0,5 point
- La pression sur les prix des génériques devrait s'accroître en 2020

Sources : ecmig-gcmig-cmig, ims, encize Août 2020 (y compris tous les produits de GE, BAYER, BRACCO & GUERBET, hors génériques d'autres fournisseurs)

# L'activité Imagerie Interventionnelle poursuit sa croissance malgré la COVID-19



## ■ Performances solides

- La croissance se poursuit via une expansion géographique, tarifaire et des indications
- Le Bleu patenté V continue d'afficher d'excellentes performances
- Homologation de l'HSG dans le bilan d'infertilité des femmes en République tchèque, en Irlande, en Hongrie, aux Pays-Bas et au Danemark
- Lipiodol® Ultra-Fluide actuellement approuvé pour l'HSG dans 12 pays (États-Unis y compris Porto Rico, Canada)

## ■ Relais de croissance

- SeQure® & DraKon™ > T1 solide – Acquisition de clients limitée au T2, nouvelles commandes au T2 de la part de clients acquis au T1
- Programmes de R&D sur les rails pour des extensions de gamme prévues en 2021



## PHASE III - GADOPICLENOL

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

- ❑ Recrutement de patients et activités d'industrialisation légèrement retardés en raison de l'impact de la COVID-19 sur les hôpitaux et les installations d'équipements
- ❑ Recrutement de patients terminé pour l'une des 2 études pivot de Phase III, quasiment terminé pour la seconde
- ❑ Résultats des études cliniques au T1 2021 - Lancement prévu pour 2023
- ❑ Coûts totaux associés à la Phase III de 20 M€ : 10 % pour 2018 – 35 % pour 2019 – 40 % pour 2020 – 15% pour 2021

# Solutions Numériques



- 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

## Caractéristiques clés

- Compatible avec toutes les modalités d'imagerie



## Informations relatives aux patients

- Historique des injections
- Patients à risque

## Traçabilité

- Rappels de lots
- Événements indésirables


## Gain de temps d'administration

- Code-barres / RFID
- Analyse des injections

## Caractéristiques clés


- Compatible avec tous les injecteurs Guerbet

- Ventes en Europe
- Contrat établi pour les États-Unis
- Prochaine étape : lancement commercial dans la région APAC
- Opportunité de croissance jusqu'à la fin de l'année

- 2020 : Confirmation de la qualité – Premières ventes aux États-Unis
- Les premiers retours sont extrêmement positifs
- Mise en place d'un référentiel de protocoles visant à stimuler la productivité via la nouvelle fonctionnalité « One click protocol »
- Interopérabilité et gestion des données avec InterSystems 
- Solutions systématiquement intégrées à toute offre commerciale

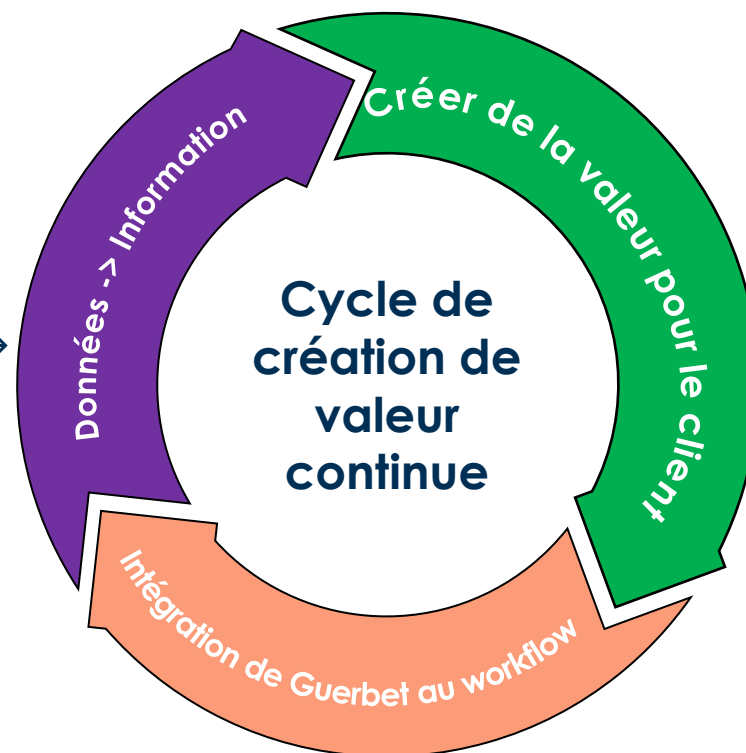
# Solutions Numériques : une activité essentielle pour créer de la valeur pour le client et différencier les solutions Guerbet

## Dynamiques de marché dans l'Imagerie Diagnostique

- ❑ Croissance régulière mais lente du volume
  - ❑ L'acheteur a désormais davantage de pouvoir que le radiologue
  - ❑ Abondance des génériques
  - ❑ Produits individuels considérés comme des produits de base
- 
- ❑ Hausse de la pression sur les prix
  - ❑ Nécessité de trouver des manières de différencier les offres
  - ❑ Positionnement de solutions (« Offre UNIK ») plutôt que de produits individuels

Les solutions numériques telles que Contrast & Care associées à un modèle de revenus SaaS sont synonymes de valeur pour les clients et rendent nos solutions attrayantes

- **Utilisation des produits de contraste** → réapprovisionnement automatique & gestion des stocks
- **Protocoles suivis** → standardisation des protocoles
- **Installation d'injecteur** → service proactif, suivi de la disponibilité, planification de la maintenance



- **Productivité** → Automatisation + numérisation des tâches administratives
- **Traçabilité + conformité** → Moins d'erreurs de saisie manuelle & numérisation des dossiers papiers
- **Offre différenciée** → Fonctionne avec tous nos injecteurs

- Extraction **automatique** des données relatives au patient nécessaires en amont de l'examen
- Enregistrement **électronique** de toutes les données d'injection
- Saisie **numérique** d'informations dans le dossier du patient à destination du radiologue

# Deux partenariats de distribution accélèrent la transformation du réseau commercial de Guerbet dans l'IA



## Patient Synopsis - 1<sup>er</sup> partenariat de distribution

- Solution d'intelligence artificielle extrayant des informations pertinentes (généralement non structurées, à partir de dossiers médicaux) sur les patients et les synthétisant sous forme de tableau de bord concis pour la lecture
- Partenariat de distribution pour les États-Unis

- Prêt pour une accélération commerciale



Ico**brain**, une solution entièrement automatisée

- Conçue pour les radiologues et les cliniciens
- Aide à mesurer le volume cérébral et ses évolutions lors des IRM et des scanners
- Aide à interpréter la pathologie du patient et à la communiquer
- Pour les patients souffrant de neuropathologies

- Premières ventes en cours et développement de la gamme



**LA SOLUTION D'IA DE  
GUERBET POUR LE  
CANCER DE LA  
PROSTATE ET DU FOIE  
BÉNÉFICIERA DE  
L'INFRASTRUCTURE MISE  
EN PLACE POUR  
PATIENT SYNOPSIS &  
ICOBRAIN**



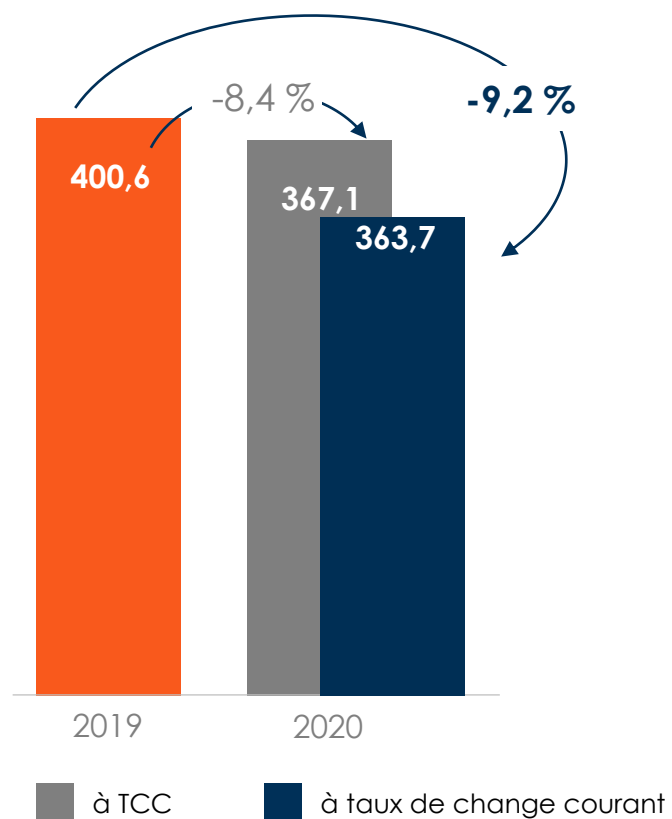
# Summary

1. Faits marquants
- 2. Résultats financiers**
3. Conclusion
4. Annexe

# Chiffre d'affaires semestriel en baisse par rapport à l'année précédente, sous l'impact de la COVID-19



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



## ■ Performances du S1 2020

- L'impact de la COVID-19 a commencé à se faire sentir en mars
- Impact de la crise sanitaire en Europe et aux Amériques, alors que les ventes sont restées solides en Asie
- Juin marque un rebond des ventes jusqu'à atteindre une performance positive (+1,6 % à taux courant)
- Performances hors tierces parties -10,6 %
- Effet de change de 3,4 M€ principalement lié au réal brésilien

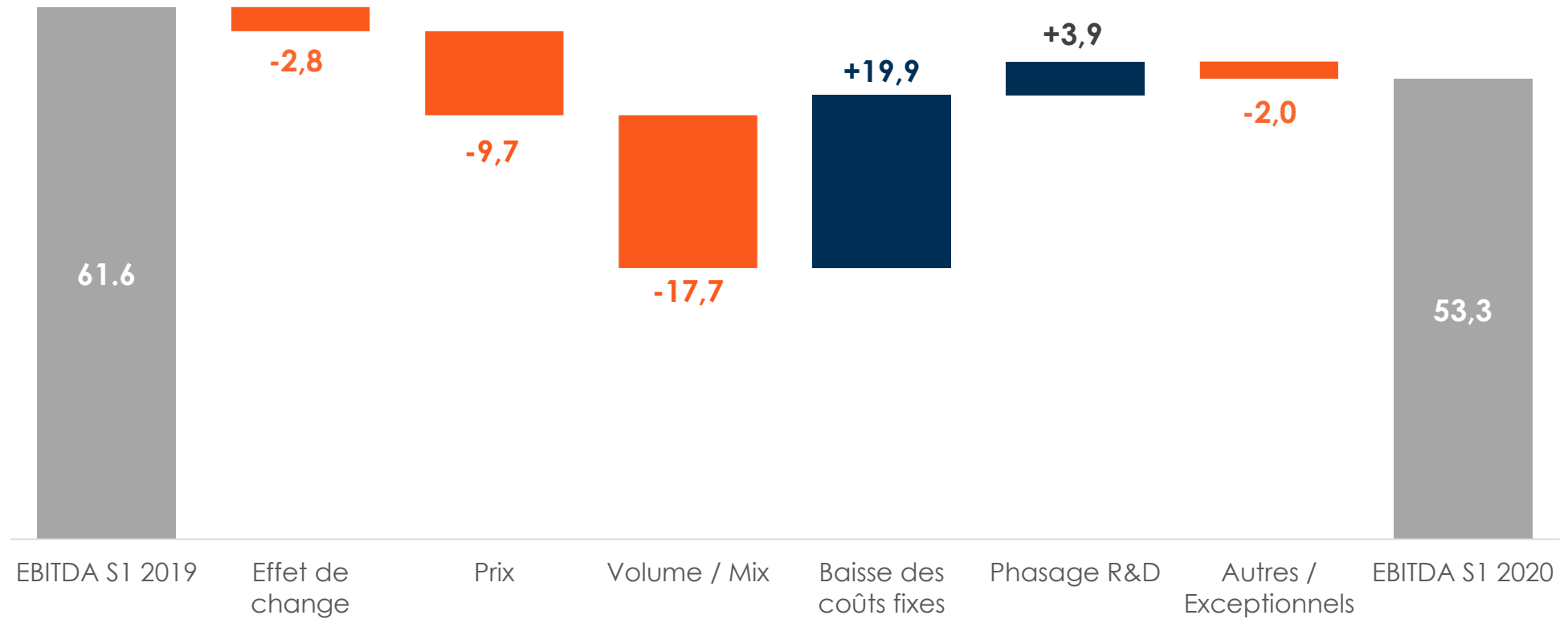
# EBITDA

IFRS en M€	S1 2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 <sup>(1)</sup>	% CA	S1 2020 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 <sup>(1)</sup>	% CA
Chiffre d'affaires	400,6	100,0 %	363,7	100,0 %
Redevances	2,1	0,5 %	5,3	1,5 %
Consommation matières	(79,4)	(19,8) %	(85,7)	(23,6) %
Charges de personnel	(123,1)	(30,7) %	(123,9)	(34,1) %
Charges externes	(129,8)	(32,4) %	(100,3)	(27,6) %
Impôts taxes	(10,3)	(2,6) %	(9,9)	(2,7) %
Autres produits & charges d'exploitation	1,5	0,4 %	4,0	1,1 %
<b>EBITDA</b>	<b>61,6</b>	<b>15,4 %</b>	<b>53,3</b>	<b>14,7 %</b>

<sup>(1)</sup> : le montant des redevances éligibles aux normes IFRS 16 est exclu de l'EBITDA (impact positif sur l'EBITDA) et classé en tant que dépréciation et amortissement et coût financier

# Évolution de l'EBITDA

Évolution de l'EBITDA en M€



# Résultat opérationnel

Normes IFRS en M€	S1 2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 (1)	% CA	S1 2020 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 (1)	% CA
<b>EBITDA</b>	<b>61,6</b>	15,4 %	<b>53,3</b>	14,7 %
<b>Amortissements</b>	<b>(29,6)</b>	(7,4) %	<b>(30,7)</b>	(8,4) %
<b>Provisions</b>	<b>(9,8)</b>	(2,4) %	<b>2,8</b>	0,8 %
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>22,3</b>	5,6 %	<b>25,4</b>	7,0 %

(1) : le montant des redevances éligibles aux normes IFRS 16 est exclu de l'EBITDA (impact positif sur l'EBITDA) et classé en tant que dépréciation et amortissement et coût financier

# Résultat net

Normes IFRS en M€	S1 2019 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 <sup>(1)</sup>	% CA	S1 2020 Publiés Y compr. Normes IFRS 16 <sup>(1)</sup>	% CA
Résultat opérationnel	22,3	5,6 %	25,4	7,0 %
Frais financiers nets	(5,4)	(1,4) %	(4,4)	(1,2) %
Résultat de change et Autres produits et charges financiers	7,9	2,0 %	(10,0)	(2,7) %
Charge d'impôt	(5,7)	(1,4) %	(2,8)	(0,8) %
<b>Résultat net</b>	<b>19,0</b>	<b>4,8 %</b>	<b>8,2</b>	<b>2,3 %</b>

<sup>(1)</sup> : le montant des redevances éligibles aux normes IFRS 16 est exclu de l'EBITDA (impact positif sur l'EBITDA) et classé en tant que dépréciation et amortissement et coût financier

\* : Y compr. autres produits et charges financiers

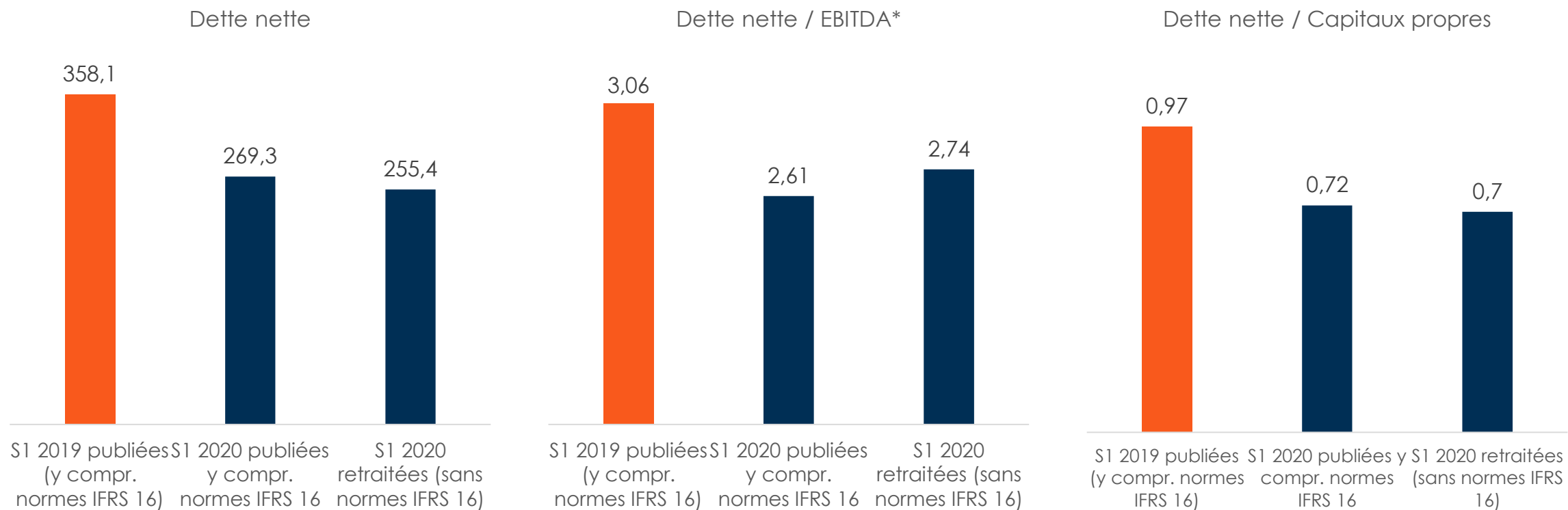
# Bilan

ACTIF	30 juin 2019 Publiées y compr. normes IFRS 16	30 juin 2020 Publiées y compr. normes IFRS 16	31 décembre 2019 Publiées y compr. normes IFRS 16	PASSIF	30 juin 2019 Publiées y compr. normes IFRS 16	30 juin 2020 Publiées y compr. normes IFRS 16	31 décembre 2019 Publiées y compr. normes IFRS 16
<b>Actifs non courants</b> <i>dont immobilisations</i>	<b>494,8</b> 454,8	<b>483,8</b> 452,6	<b>493,6</b> 462,5	<b>Capitaux propres</b>	<b>367,9</b>	<b>374,9</b>	<b>389,2</b>
<b>Stocks</b>	<b>287,1</b>	<b>221,0</b>	<b>236,6</b>	<b>Passifs non courants</b> <i>dont dettes financières</i>	<b>412,0</b> 340,2	<b>372,7</b> 314,9	<b>403,7</b> 340,7
<b>Clients</b>	<b>144,7</b>	<b>118,5</b>	<b>140,3</b>	<b>Fournisseurs</b>	<b>69,1</b>	<b>67,2</b>	<b>67,8</b>
<b>Autres actifs courants</b> <i>dont disponibilités</i>	<b>141,8</b> 75,9	<b>128,6</b> 77,5	<b>138,3</b> 81,4	<b>Autres passifs courants</b> <i>dont dettes financières</i>	<b>219,4</b> 93,7	<b>146,1</b> 31,9	<b>148,2</b> 37,3
<b>Actifs détenus en vue de la vente (Canada)</b>	<b>0,0</b>	<b>12,9</b>	<b>0,0</b>	<b>Passifs liés aux actifs détenus en vue de la vente (Canada)</b>	<b>0,0</b>	<b>3,9</b>	<b>0,0</b>
<b>Total Bilan</b>	<b>1 068,4</b>	<b>964,8</b>	<b>1 008,9</b>	<b>Total Bilan</b>	<b>1 068,4</b>	<b>964,8</b>	<b>1 008,9</b>

# Free cash flow

Normes IFRS en M€	S1 2019 Publiés (y compr. IFRS 16)	S1 2020 Publiés (y compr. IFRS 16)
Capacité d'autofinancement	62,3	45,9
Variation du BFR	(32,9)	12,4
Investissements nets	(33,6)	(27,8)
Dividendes	(10,7)	0,0
Augmentation de capital	0,0	0,1
Intérêts versés	(3,5)	(1,8)
Impôt sur le revenu payé	(7,9)	1,7
Effet de change	(6,8)	(2,9)
Autres entrées (sorties) de liquidités	0,0	(0,3)
<b>Free cash flow</b>	<b>(33,0)</b>	<b>27,2</b>

# Opérations de deleveraging habituelles



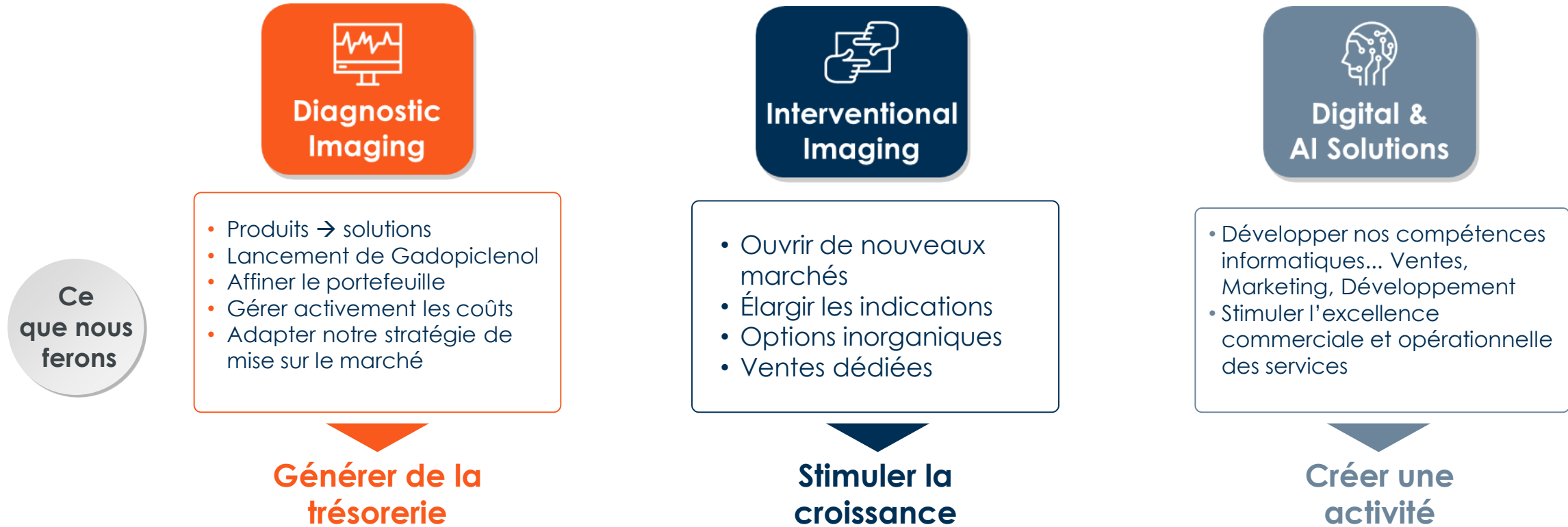
\* : EBITDA sur les 12 derniers mois consécutifs



# Summary

1. Faits marquants
2. Résultats financiers
- 3. Conclusion**
4. Annexe

# Nous avons trois activités sur lesquelles nous appuyer et bâtir notre succès futur – Le leadership et la gouvernance doivent être organisés en fonction – Commençons par le haut



**Les 3 sont nécessaires à notre succès**

# Equipe dirigeante solide, développement de la diversité et de la mobilité interne en vue d'accélérer la transformation de Guerbet et de concrétiser nos priorités stratégiques



Nouveaux rôles



**Directeur Général**  
David Hale



**Directeur des Opérations Commerciales Asie Pacifique**  
Mathieu Elie



**Directeur des Opérations Techniques**  
*(recrutement en cours – Jean-Michel Martinet assume ces fonctions)*



**Directeur Administratif et Financier**  
Jérôme Estampes



**Directrice des Opérations Commerciales Amériques & EMEA**  
Gitte Hesselholt



**Directeur Développement, Affaires Médicales & Réglementaires**  
Philippe Bourrinet



**Directrice Ressources Humaines**  
Petra Zalabak



**Directrice Imagerie Diagnostique**  
Valérie Brissart



**Directrice Recherche, Innovation et Business Development**  
Claire Corot



**Pharmacien Responsable Groupe**  
Pierre André



**Directeur Imagerie Interventionnelle**  
François Blanc



**Chief Digital Officer et Directeur R&D pour les systèmes d'injection**  
François Nicolas

Jean-

# Une stratégie différenciée en fonction des zones visant à saisir les opportunités de croissance

## Amérique du Nord, EMEA, Amérique latine

Croissance faible à un chiffre –

Défendre les activités de base et dynamiser les nouveaux segments associés à l'II et au Numérique

### Principaux défis et opportunités

- Défendre Dotarem et réussir le lancement de Gadopiclénol
- Conserver la bonne dynamique des produits de radiographie
- Développer l'activité Injecteurs et Consommables
- Dynamiser les Dispositifs médicaux II et le Numérique
- Transformation commerciale

## Principal défi et principale opportunité dans la région APAC :

Croissance à deux chiffres – Expansion géographique

### Principaux défis et opportunités

- Expansion en Chine et en Inde
- Poursuite de la distribution directe au Japon
- Lancement de Gadopiclénol
- Lancement des Dispositifs médicaux II

# Optimisation du plan industriel du Groupe

## VENTE D'UN SITE PHARMACEUTIQUE À MONTRÉAL



### Caractéristiques



240 salariés



Remplissage et finition pour Optiray®



Fabrication de produits non stratégiques



16,6 M€ de ventes au S1 2020 avec des marges très faibles

### Bénéfices attendus de la transaction



Optimisation de l'utilisation des capacités de production des autres sites



Gestion simplifiée des stocks liée à l'amélioration du BFR



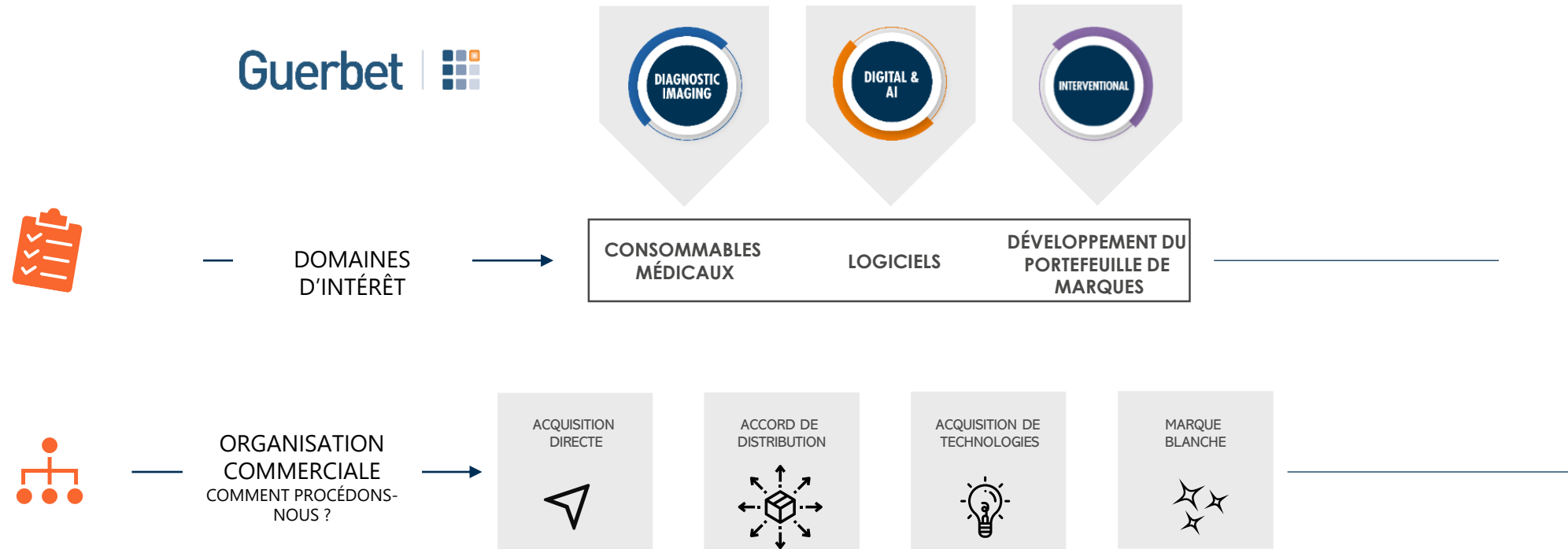
10 M€ d'économies par an à compter de 2022



### Données industrielles pertinentes

- Bonne résilience affichée pendant la crise de la COVID-19 par toutes les régions (Europe, Amérique du Nord, Amérique latine et Asie-Pacifique) pour nos fournisseurs
- Avancées sur Gadopiclenol avec le lancement des premiers lots industriels
- Retour à un bon niveau de performance à Dublin : hausse des capacités en cours
- Rationalisation de la chaîne d'approvisionnement en Europe

# Analyse des cibles actives



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

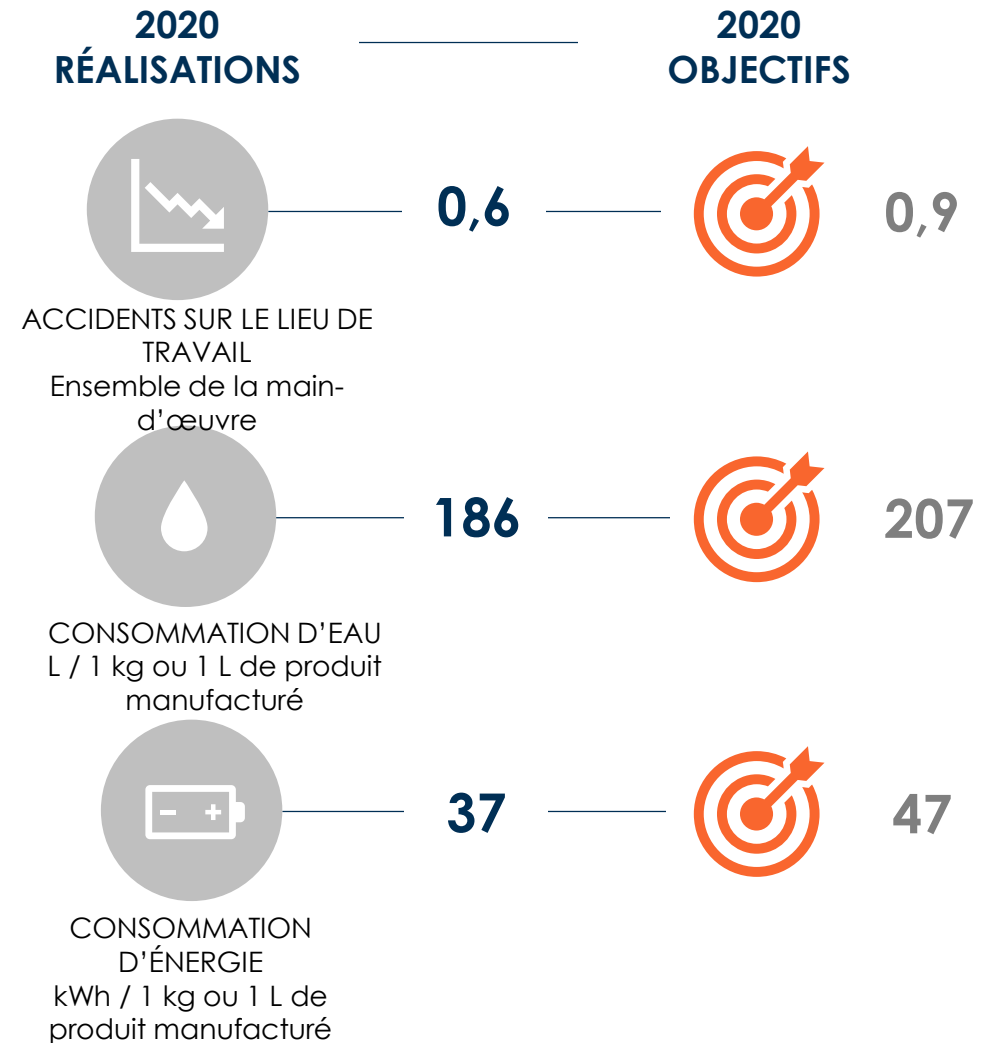
## ■ Notre politique de RSE s'articule autour de 4 piliers

- 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 SSE focalisée en premier lieu sur la sécurité des individus et 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 mesures adoptées par Guerbet dans le but d'améliorer sa politique d'approvisionnement responsable 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



# Objectifs 2020

Compte tenu de l'impact des génériques, et dans un contexte de crise sanitaire stabilisée avec un fonctionnement normal du système hospitalier



**VENTES : S2 SIMILAIRE AU S1**



**EBITDA AVOISINANT 14 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES**



**POURSUITE DES OPÉRATIONS DE DELEVERAGING ET GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE**

# Calendrier de communication financière

- **Chiffre d'affaires du 3<sup>e</sup> trimestre 2020 : 22 octobre 2020 après bourse**
- **Ventes 2020 : 11 février 2021 après bourse**
- **Résultats annuels 2020 : 24 mars 2021 après bourse**



# QUESTIONS & RÉPONSES





# Summary

1. Faits marquants
2. Résultats financiers
3. Perspectives
- 4. Annexe**

# Portefeuille de R&D

		DÉVELOPPEMENT PRÉCOCE	DÉVELOPPEMENT TARDIF	HOMOLOGATION	LANCEMENT RÉCENT (< 2 ANS)
A IMAGERIE DIAGNOSTIQUE	PRODUIT DE CONTRASTE	-	Gadopiclenol	-	-
	SYSTÈMES D'INJECTION	Confidentiel	Mises à niveau <b>OptiStar Elite®</b>	<b>OptiVantage® Multi-patients</b> ANASE <b>Illumena® Neo</b> Asie	<b>OptiVantage® Multi-patients</b> Europe <b>OptiOne® CT</b> Asie
	SOLUTIONS NUMÉRIQUES	<b>Liver Advisor</b> , versions futures <b>Prostate Advisor V1</b> Intelligence artificielle (Partenariat avec IBM Watson pour l'imagerie)	<b>Liver Advisor V1</b> Intelligence artificielle (Partenariat avec IBM Watson pour l'imagerie) <b>Contrast &amp; Care®</b> cloud	-	<b>Dose&amp;care®</b> <b>Contrast&amp;care®</b> <b>Patient Synopsis®</b> <b>Icobrain®</b>
B IMAGERIE INTERVENTIONNELLE		<b>Embolisation par microsphères</b>	<b>Bleu Patented V</b> Nouvelles homologations	<b>SeQure® et DraKon™</b> Asie vague 2, Amérique latine vague 2	<b>SeQure® et DraKon™</b> États-Unis, Europe Asie vague 1, Amérique latine vague 1
				<b>Lipiodol®</b> Nouvelles indications	<b>Lipiodol®</b> EMEA vague 2, Asie, Amérique latine
		Confidentiel	<b>Nouveaux microcathéters Accurate</b>	<b>Vectorio®</b> Asie vague 2	<b>Vectorio®</b> EMEA vague 2, Amérique latine, Asie vague 1

# Performance du titre Guerbet

## ■ Au 18 septembre 2020

- Cours 28 €
- Capitalisation 353 M€
- Plus haut depuis janvier 2020 43,8 €
- Plus bas depuis janvier 2020 26,6 €
- Perf. depuis janvier 2020 - 34,3 %

## ■ 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 12 600 874
- Compartiment de marché Euronext B

## Évolution du cours de bourse depuis janvier 2020

