



RESULTATS



SEMESTRIELS



2007

1er octobre 2007



# S o m m a i r e



L'entreprise et son métier



Faits marquants



Résultats semestriels 2007



Stratégie et perspectives



Bourse

  
**NATUREX**



L'entreprise  
et son métier

**Le métier**



**L'extraction et la formulation  
d'extraits de plantes  
pour les industries**

**alimentaire, nutraceutique, pharmaceutique  
et cosmétique**

→ **Naturex est l'un des tous premiers acteurs mondiaux  
de son métier**

**NATUREX**



L'entreprise  
et son métier

# Les ingrédients alimentaires



▣ **29,7 % du chiffre d'affaires**



▣ **Des extraits :**

- ▣ **aromatiques**
- ▣ **colorants**
- ▣ **antioxydants**



▣ **Vendus :**

- ▣ **à l'industrie agro-alimentaire**
- ▣ **aux aromaticiens**
- ▣ **aux fabricants de mix & seasonings**



▣ **Marché en croissance**





L'entreprise  
et son métier

# Les ingrédients nutraceutiques



❑ **57,7 % du chiffre d'affaires**



❑ **Des extraits contenant des principes actifs santé qui s'intègrent dans des gélules, des comprimés et des compléments alimentaires**



❑ **Vendus à des sociétés de nutraceutique dont les produits sont distribués par les pharmacies, les GMS (grandes et moyennes surfaces), les réseaux de magasins spécialisés, internet...**



❑ **Marché important aux USA et en Asie  
Forte croissance en Europe**





L'entreprise  
et son métier

# Les ingrédients pharmaceutiques



❑ **6,6 % du chiffre d'affaires**



❑ **Des extraits contenant des principes actifs santé qui s'intègrent dans des spécialités pharmaceutiques**



❑ **Vendus à l'industrie pharmaceutique**



❑ **Un nouvel axe de développement pour Naturex**





L'entreprise  
et son métier

# Les ingrédients cosmétiques



❑ **2,2 % du chiffre d'affaires**



❑ **Des extraits contenant des principes actifs cosmétiques qui s'intègrent dans des gels, des crèmes, des lotions, des shampoings...**



❑ **Vendus à des fabricants de cosmétique**



❑ **Une démarche en phase d'initiation**





L'entreprise  
et son métier



## Une maîtrise complète du processus

- ❑ **L'approvisionnement**
  - ❑ **Achats** dans le monde entier, un **réseau** fiabilisé, **4 sites** d'extraction sur 3 continents
- ❑ **La R&D**
  - ❑ **21** docteurs, ingénieurs et techniciens
- ❑ **La production**
  - ❑ **5 sites** industriels, une des plus grandes capacités d'extraction et de séchage au monde dans ce métier
- ❑ **Le contrôle qualité**
  - ❑ **27** docteurs, ingénieurs et techniciens
- ❑ **L'organisation commerciale**
  - ❑ **25** ingénieurs technico-commerciaux répartis entre New York, Avignon, Singapour, Milan et Oxford



L'entreprise  
et son métier

# Des implantations stratégiques



▲ South Hackensack  
● New Jersey, USA

● Oxford  
● Royaume-Uni

▲ Avignon  
● France



▲ Shingle Springs  
● Californie, USA

▲ Milan,  
● Italie



▲ Casablanca  
● Maroc

● Singapour



● Site commercial

▲ Site industriel





L'entreprise  
et son métier

# Une forte croissance organique grâce à :



## Des atouts spécifiques au groupe :

- une forte capacité d'innovation
- un accès privilégié aux matières premières
- une forte présence commerciale
- la capacité du groupe à exploiter au mieux les synergies avec les sociétés acquises



## Un phénomène de société : les produits naturels



# S o m m a i r e



L'entreprise et son métier



Faits marquants



Résultats semestriels 2007



Stratégie et perspectives



Bourse

  
**NATUREX**



Faits marquants

## Implantation en Italie grâce à 2 acquisitions



2 acquisitions stratégiques grâce auxquelles Naturex :

- ❑ **Accède à un nouveau marché : l'industrie pharmaceutique**
  - ❑ **Opération stratégique d'autant plus importante au moment de la convergence de la nutraceutique et de la pharmaceutique**
- ❑ **Deviens un des leaders sur le marché dynamique de la nutraceutique en Italie**
- ❑ **Acquiert un site industriel de qualité :**
  - ❑ **Site pharmaceutique de 2,5 ha à Milan**





Faits marquants

## Acquisition de Hammer Pharma Janvier 2007



- ❑ Société italienne basée à Milan, **48** personnes  
Acquise à 100%, consolidée à partir du 01/01/2007



- ❑ Exercice 2006 :
  - ❑ Chiffre d'affaires : **7,6 M€**
  - ❑ EBITDA : **0,9 M€**
  - ❑ Résultat net : - **0,3 M€**
  - ❑ Dettes : **4 M€**  
(hors comptes courants d'associés)



- ❑ Vente d'extraits de plantes aux industries pharmaceutique et nutraceutique



- ❑ Montant de l'acquisition : **6 M€** (prix des actions) et **4 M€** de reprise de l'endettement



- ❑ Financement par utilisation de la ligne de crédit de **35 M€** mise en place en octobre 2006



Faits marquants

## Acquisition de HP Botanicals Février 2007



- ❑ Société italienne basée à Milan, **5 personnes**  
Acquise à 100 %, consolidée à partir du 01/04/2007



- ❑ **Exercice 2006**

- ❑ **Chiffre d'affaires : 2,8 M€** (dont la moitié provient de la vente d'extraits de plantes Hammer Pharma)
- ❑ **EBITDA : 0,2 M€**
- ❑ **Résultat net : 0,1 M€**



- ❑ **Formulation et distribution d'extraits de plantes pour l'industrie nutraceutique en Italie**



- ❑ **Montant de l'acquisition : 2,2 M€** (env. 8 fois l'EBITDA estimé 2007)



- ❑ **Financement par utilisation de la ligne de crédit de 35 M€ mise en place en octobre 2006**



Faits marquants

## Développement de la présence commerciale à l'étranger



▣ Succès en **Asie** du bureau commercial de **Singapour** :

- ▣ Ouverture du bureau en avril 2005
- ▣ CA : **1,6 M€** au S1 2007, soit une croissance de **+ 57,1 %** à dollar courant et **+ 68,2 %** à dollar constant



→ Fort potentiel de développement : l'Asie représente environ 25 % du marché mondial des ingrédients naturels

**NATUREX**



Faits marquants

## Développement de la présence commerciale à l'étranger



▣ Au **Royaume-Uni**, via l'ouverture d'une filiale à **Oxford** :

- ▣ Création en janvier 2007
- ▣ En charge des marchés UK et Irlande
- ▣ Des modes de consommation proches de ceux du marché américain
- ▣ CA : **1,2 M€** au S1 2007

→ Fort potentiel de développement lié à l'importance du marché britannique



Faits marquants

## Développement de la présence commerciale à l'étranger



- ▣ **En Russie et en Ukraine** via la prise de participation minoritaire de **34,8 %** dans la société suisse **Sanavie** (distributeur des produits Naturex en Russie et en Ukraine)
  - ▣ **En février 2007** (mise en équivalence à partir du 1/1/2007)
  - ▣ **Vente de produits alimentaires et nutraceutiques**
  - ▣ **Enregistrement d'ingrédients de santé aux normes russes et ukrainiennes en cours**
  - ▣ **CA : 5,5 M€ au S1 2007**  
**Ventes de Naturex à Sanavie : 0,3 M€**

→ **La Russie et l'Ukraine : des marchés émergents pour les ingrédients naturels**

**NATUREX**



Faits marquants

## Une étape importante en terme de certification



- ❑ **Certification de conformité aux exigences « GMP » de NSF/ANS**
  - ❑ Pour l'activité de suppléments diététiques du site de New Jersey



- ❑ **Obtention d'une double certification : la norme NF ISO 9001 et la norme NE ISO 14001**
  - ❑ Pour le site d'Avignon et le système de management environnemental du site d'Avignon



- ❑ **Nouvelle démarche en cours : certification BRC pour les sites d'Avignon et du New Jersey**



→ L'image internationale de Naturex renforcée

**NATUREX**

# S o m m a i r e



L'entreprise et son métier



Faits marquants



Résultats semestriels 2007



Stratégie et perspectives



Bourse

  
**NATUREX**

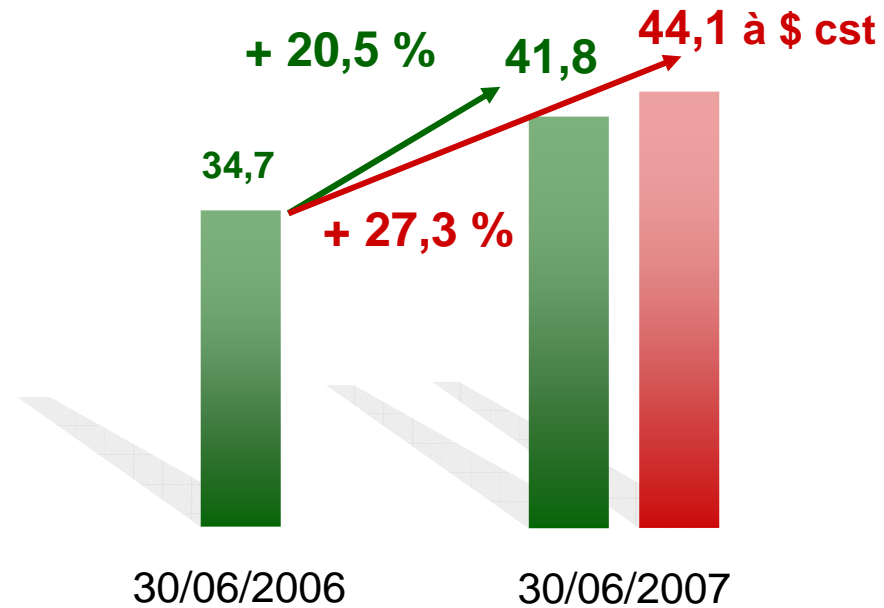


Résultats 1er semestre

## Poursuite d'une croissance soutenue



En M€



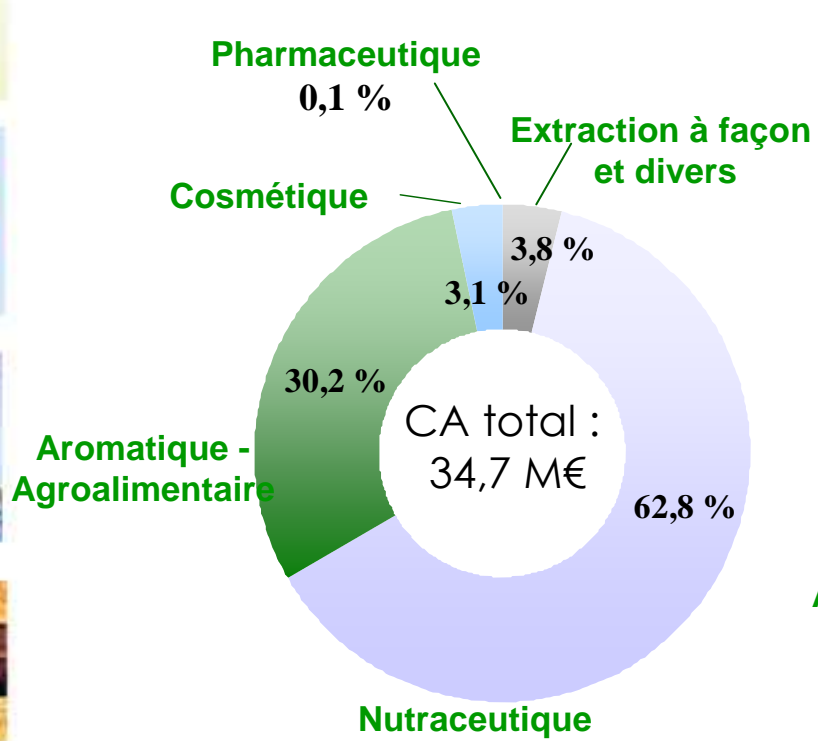
→ **Pro forma\* : + 7,8 % à dollar courant**  
**+ 13,9 % à dollar constant**

\* Intégration de Hammer Pharma au 1/01/2006 et de HP Botanicals au 1/04/2006

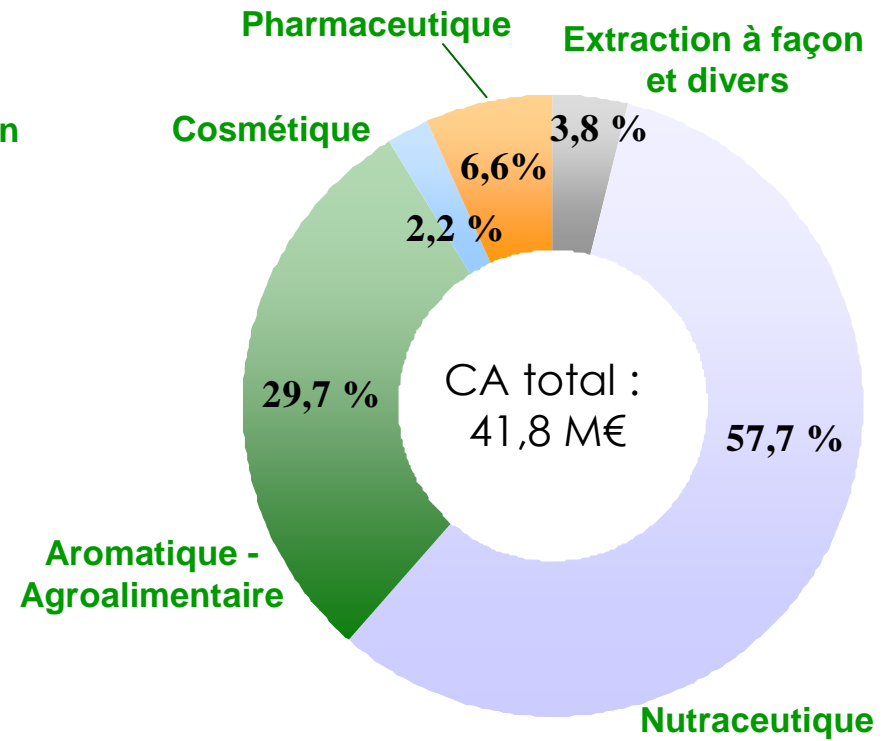


Résultats 1er semestre

# Chiffre d'affaires par activité



30/06/2006

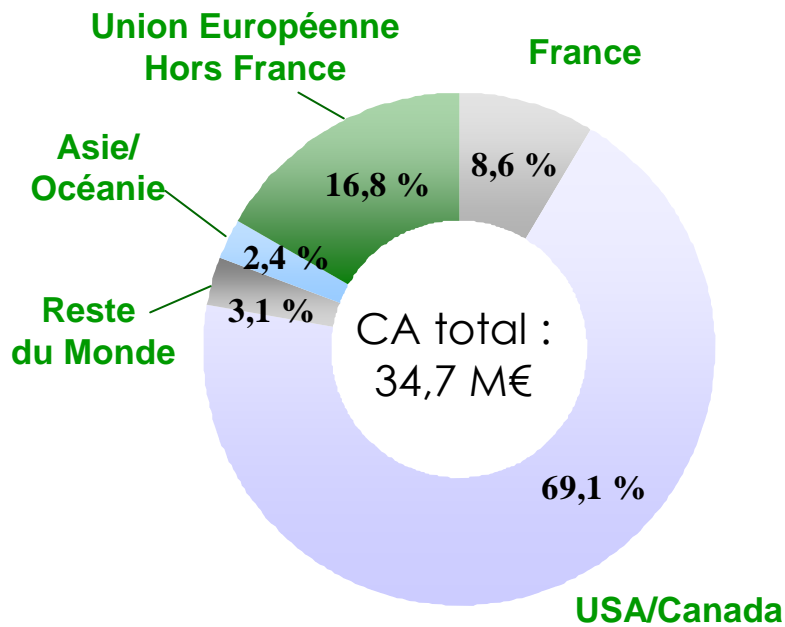


30/06/2007

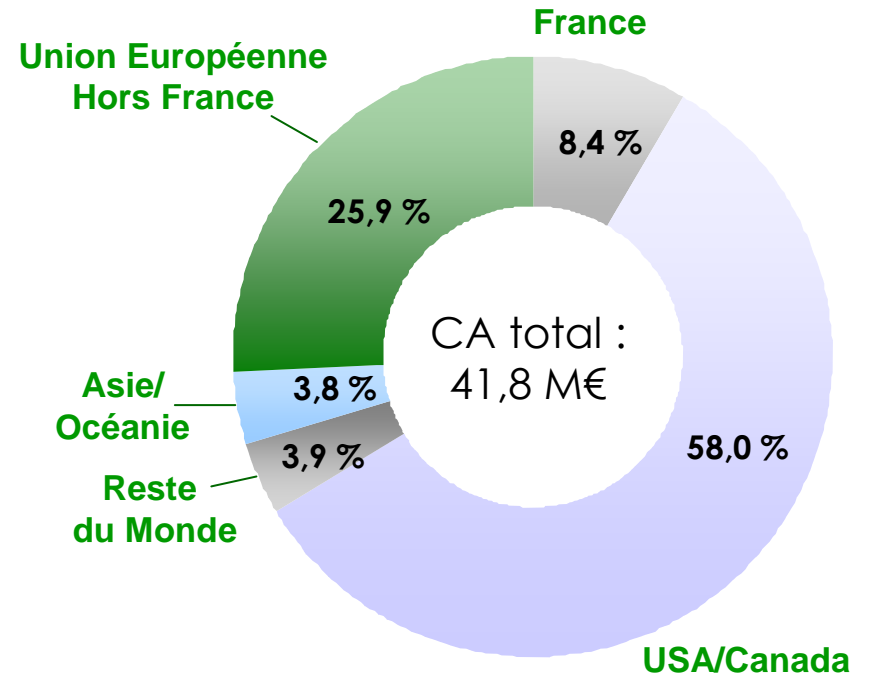


## Résultats 1er semestre

# 91,6 % du chiffre d'affaires à l'international



30/06/2006



30/06/2007



Résultats 1er semestre

## Compte de résultat simplifié



<i>En M€</i>	S1 2006	Pro forma S1 2006*	S1 2007	Variation 07/pro forma 06
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>34,7</b>	<b>38,8</b>	<b>41,8</b>	<b>+ 7,8 %</b>
Marge Brute	21,5	23,7	28,1	+ 18,4 %
<i>% chiffre d'affaires</i>	63,8 %	61,1 %	67,1 %	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>3,9</b>	<b>3,6</b>	<b>4,1</b>	<b>+ 13,2 %</b>
<i>% chiffre d'affaires</i>	11,3 %	9,4 %	9,8 %	
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>+ 5,2 %</b>
Charge d'impôt	(0,8)	(0,7)	(1,2)	+ 71,2 %
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>2,8</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	<b>- 9,6 %</b>
<i>% chiffre d'affaires</i>	8,0 %	6,0 %	5,0 %	
Résultat net part du groupe	2,8	2,3	2,1	- 9,4 %
<i>% chiffre d'affaires</i>	8,0 %	5,9 %	5,0 %	

\* Avec intégration de Hammer Pharma au 1/01/2006 et de HP Botanicals au 1/04/2006



## Résultats 1er semestre

## Bilan simplifié



<i>En M€</i>	<b>31/12/06</b>	<b>30/06/07</b>	<i>En M€</i>	<b>31/12/06</b>	<b>30/06/07</b>
Immobilisations nettes	46,4	59,4	Fonds Propres	52,5	52,8
Stocks	29,8	38,7	Dettes financières	38,1	59,8
Actifs d'impôts	0,3	1,5	Passifs d'impôts	0,6	1,3
Clients et autres débiteurs	14,8	16,8	Autres dettes	10,6	16,5
Trésorerie	10,5	13,9	Provisions	---	---
<b>Actif</b>	<b>101,8</b>	<b>130,3</b>	<b>Passif</b>	<b>101,8</b>	<b>130,3</b>

<i>En M€</i>	<b>31/12/06</b>	<b>30/06/07</b>
<b>Fonds Propres</b>	<b>52,5</b>	<b>52,8</b>
<b>Dettes financières nettes</b>	<b>27,5</b>	<b>46,0</b>
<b>Taux d'endettement</b>	<b>52,3 %</b>	<b>87,1 %</b>



Résultats 1er semestre

## Tableau de Financement



<i>En M€</i>	31/12/2006	30/06/2007
<b>Capacité d'autofinancement</b>	11,6	7,0
<b>Variation du BFR</b>	(6,3)	(5,5)
<b>Total Cash Flow d'exploitation</b>	4,5	1,4
<b>Cash Flow d'investissement</b>	(6,2)	(16,2)
<b>Total Cash Flow de financement</b>	9,7	10,6
<b>Incidence cours devises</b>	(0,9)	(0,3)
<b>Variation nette de la trésorerie</b>	7,1	(4,5)
Trésorerie d'ouverture	0,5	7,6
Trésorerie de clôture	7,6	3,1

# S o m m a i r e



L'entreprise et son métier



Faits marquants



Résultats semestriels 2007



Stratégie et perspectives



Bourse

**NATUREX**



Stratégie et  
perspectives



## Renforcement du réseau commercial

- ❑ Démarrage de l'action commerciale sur le marché de l'**Amérique Latine** au 2d semestre 2007 depuis le site du New Jersey
  
- ❑ Ouverture d'un bureau commercial en **Allemagne** :
  - ❑ Au S1 2008
  - ❑ Pour couvrir l'Allemagne et le Bénélux



Stratégie et  
perspectives



## Renforcement du réseau commercial

- ❑ **Création d'une filiale en **Chine** :**
  - ❑ **Avant fin 2007**
  - ❑ **Triple objectif :**
    - **Renforcer la maîtrise de la qualité**
    - **Diminuer les coûts d'approvisionnement**
    - **Pénétrer le marché chinois**



Stratégie et  
perspectives

# Optimisation industrielle



- ▣ Un programme mis en œuvre en **2007** :
  - ▣ Suite à l'intégration de Hammer Pharma d'une part
  - ▣ Et en vue d'une amélioration de la productivité sur l'ensemble des sites d'autre part





Stratégie et perspectives



## Un nouvel élan R&D

- ▣ **Agroalimentaire** : collaboration étroite avec un laboratoire pour l'application des produits Naturex aux **produits carnés**
  
- ▣ **Nutraceutique** : développement de **produits innovants** à partir de plantes nouvelles
  - ▣ Futurs dépôts de **brevets** pour certains de ces produits



Stratégie et perspectives



## Création de la Fondation Naturex

- ❑ **Objet : aider les populations dans les pays où Naturex achète des matières premières**
- ❑ **Zones géographiques concernées : l'Amérique Latine, le Maroc, l'Asie**
- ❑ **Budget annuel : 30 K€**

→ S'inscrit dans la démarche éthique globale du groupe

**NATUREX**



Stratégie et perspectives



## Acquisitions

- ❑ L'acquisition de la société produisant des extraits naturels, basée aux **USA** et dont le CA est de l'ordre de **10 M\$**, devrait être concrétisée **avant la fin de l'année**
- ❑ D'autres dossiers sont en cours d'étude

# S o m m a i r e



L'entreprise et son métier



Faits marquants



Résultats semestriels 2007



Stratégie et perspectives



Bourse

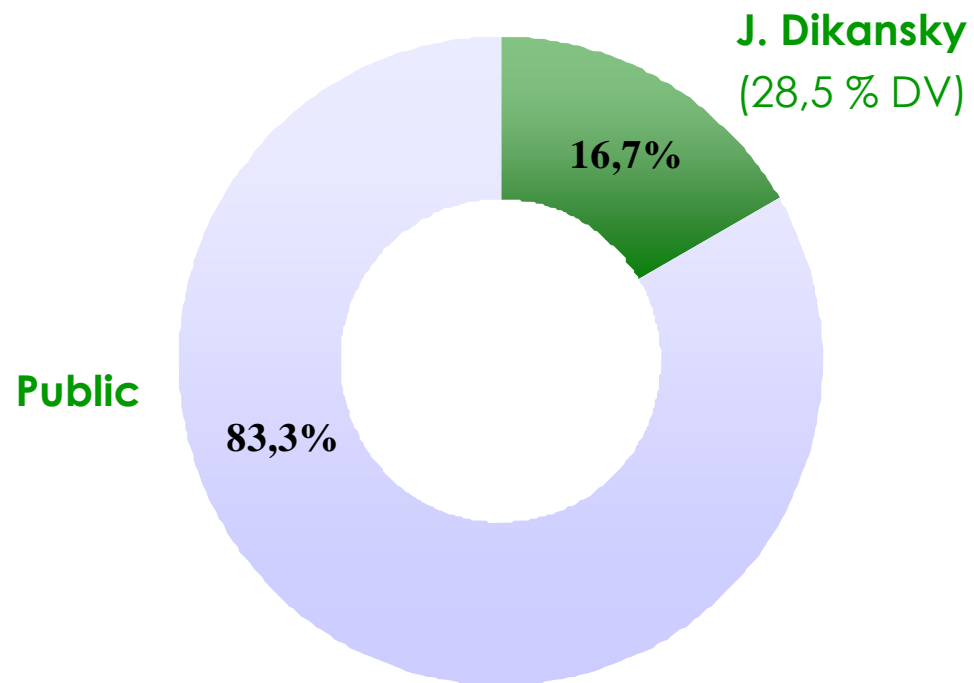
  
**NATUREX**



Bourse



## Répartition de l'actionnariat



- ▣ Nombre d'actions : **2 968 788 de 1,50 €**
- ▣ Capitalisation boursière au 25.09.2007 : **133,8 M€**



Bourse

## Conversion des BSA



- ❑ Au 31/08/2007 il restait **341 043 BSA**
- ❑ Conversion : **2 BSA pour une action à 34 euros**  
soit **170 521 actions à créer (5,8 M€)**
- ❑ Maturité : **27 janvier 2008**



# Calendrier de communication financière



- |  |                  |
|--|------------------|
| ❑ <b>Chiffre d'affaires 3ème trimestre 2007</b>                              | 22 octobre 2007  |
| ❑ <b>Chiffre d'affaires 2007</b>   | 29 janvier 2008  |
| ❑ <b>Résultats annuels 2007 et<br/>Chiffre d'affaires 1er trimestre 2008</b> | début avril 2008 |
| ❑ <b>Assemblée Générale</b>  | fin juin 2008    |
| ❑ <b>Chiffre d'affaires 1er semestre 2008</b>                                | mi-juillet 2008  |
| ❑ <b>Résultats 1er semestre 2008</b>   | fin août 2008    |
| ❑ <b>Chiffre d'affaires 3ème trimestre 2008</b>                              | octobre 2008     |



**Contacts :**

**Naturex :**

Thierry Lambert

04 90 23 96 89

**Kaparca Finance :**

Laurence Marquézy

01 72 74 82 23

**Contrat d'animation :**

**Société Générale**