

*Eli Lilly and Company*

*Rapport annuel 2007*

*Note de la réunion  
annuelle de 2008*

*Formulaire de procuration*



*Lilly*

Des réponses qui comptent.



## En couverture

*Candy Edwards est mariée, mère de famille et grand-mère. Artiste autodidacte, elle adore aider les autres. Candy est sous Cymbalta®.*

*Il y a deux ans, Candy a développé une infection à staphylocoque pour laquelle elle a dû être hospitalisée et alitée pendant plusieurs mois. Bien qu'elle ait survécu, Candy s'est retrouvée face à d'intenses douleurs, face à la peur, à la colère et au désespoir. Sa famille, ses amis et son entourage ne retrouvaient plus la femme animée qu'ils connaissaient. Candy avait perdu tout intérêt pour ce qui lui tenait à cœur, même pour sa famille et pour son art.*

*« Je pleurais tout le temps et je souffrais de terribles sautes d'humeur, explique Candy. J'avais l'impression d'être au fond d'un trou et d'être tout à fait K.-O. Je ne voyais d'autre issue que le suicide. »*

*Heureusement, Freddie, le mari de Candy depuis 30 ans, se rendait compte que la femme qu'il aimait souffrait de quelque chose de grave et est parvenu à la convaincre de voir son médecin. Au début, Candy a eu du mal à accepter le diagnostic de dépression qui a été posé. Elle a commencé par refuser de prendre les médicaments prescrits par son médecin mais, finalement, a bien voulu faire un essai.*

*Le médecin lui avait prescrit du Cymbalta, et Candy se rappelle qu'il n'a pas fallu une semaine pour qu'elle commence à se sentir mieux.*

*« Cymbalta m'est bénéfique », affirme-t-elle. Le changement s'est réellement opéré le jour où elle s'est levée et a décidé de se maquiller, ce qu'elle n'avait plus fait pendant près de six mois. « Enfin, je commençais à sentir que je reprenais le dessus. »*

*Aujourd'hui, Candy met à profit son amour de l'art pour la prévention routière dans l'état de Georgie où elle réside. Elle a inventé des personnages, comme Boostie, qui fait campagne pour les sièges auto d'enfants, et Buckley, qui encourage les automobilistes à mettre leur ceinture de sécurité.*

*Candy ne cache pas son histoire et en parle volontiers autour d'elle, redonnant ainsi espoir à d'autres personnes souffrant de dépression dans son entourage.*

*"Je les encourage toujours à en parler à leur médecin", confie-t-elle. "Aujourd'hui, j'ai retrouvé ma famille et ma vie. C'est une véritable chance". »*

## Faits financiers marquants de l'année 2007

ELI LILLY AND COMPANY ET FILIALES

(en millions de dollars, sauf les chiffres par action)

Exercice clos au 31 décembre	2007	2006	Variation en %
Chiffre d'affaires net . . . . .	\$18,633.5	\$15,691.0	19
Chiffre d'affaires net - pro forma <sup>1</sup> . . . . .	18,706.2	16,446.2	14
Recherche et développement . . . . .	3,486.7	3,129.3	11
Recherche et développement en pourcentage des ventes nettes . . .	18.7%	19.9%	
Résultat net . . . . .	\$ 2,953.0	\$ 2,662.7	11
Bénéfice par action - dilué . . . . .	2.71	2.45	
Postes de rapprochement <sup>2</sup>			
Recherche et développement en cours acquise . . . . .	.63	-	
Baisse de la valeur des actifs, restructuration et autres dépenses extraordinaires . . . . .	.15	.73	
Réduction des indemnités d'assurance escomptées pour la responsabilité du fait des produits . . . . .	.06	-	
Adaptation pro forma comme si l'acquisition d'ICOS avait été terminée au 1er janvier 2006 <sup>1</sup> . . . . .	(.01)	(.15)	
Bénéfice ajusté par action - dilué . . . . .	3.54	3.03	17
Dividendes par action . . . . .	1.70	1.60	6
Dépenses en capital . . . . .	1,082.4	1,077.8	-
Employés . . . . .	40,600	41,500	(2)

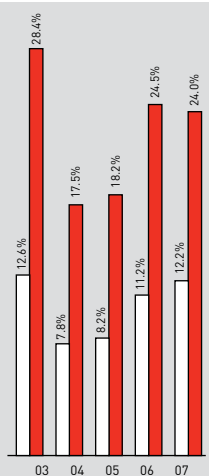
<sup>1</sup>Le chiffre d'affaire pro forma et le bénéfice par action supposent que l'acquisition d'ICOS était achevée au 1er janvier 2006. Les résultats pro forma sont présentés afin de donner un aperçu complémentaire des tendances sous-jacentes dans l'entreprise.

<sup>2</sup>Pour de plus amples informations sur les postes de rapprochement, consultez la section Résultats financiers de la présentation générale, page 10.

### Rendement de l'actif et avoir des actionnaires

(Taux de rendement de l'actif basé sur le revenu net divisé par la moyenne trimestrielle du solde de compte d'actif ; taux de rendement des capitaux propres basé sur le revenu net divisé par la moyenne des capitaux propres)

Le revenu net a augmenté de 11% en 2007 par rapport à 2006. Le revenu net, le rendement de l'actif et le rendement des capitaux propres ont été impactés par des décisions stratégiques d'obtention des droits pour plusieurs molécules et technologies à divers stades cliniques de développement comme décrit en troisième note de bas de page, ainsi que par la baisse de la valeur des actifs, par la restructuration et par d'autres points qui y sont relatifs. Ces décisions stratégiques ont résulté en charges de 1,05 milliard de dollars qui ont limité la croissance du rendement de l'actif à 1,0 point de pourcentage, à un rendement de 12,2% et qui ont causé un léger déclin du rendement des capitaux propres à 0,5 point de pourcentage, à un rendement de 24,0%.



### Les produits lancés au cours de cette décennie ont entraîné la croissance de notre chiffre d'affaires (millions de dollars)

Chiffre d'affaires net cumulé de nos produits lancés au cours de cette décennie — Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta et Yentreve — en hausse de 57% par rapport à 2006, atteignant 6,0 milliards de dollars, soit 32% du chiffre d'affaires net total, contre 3,8 milliards de dollars ou 24% en 2006. En considérant notre acquisition d'ICOS achevée au 1er janvier 2006, le chiffre d'affaires net cumulé de ces produits a augmenté de 33% par rapport à 2006. Le chiffre d'affaires net cumulé de Gemzar, Humalog, Evista et Actos a augmenté de 8% pour se monter à 4,5 milliards de dollars et représente 24% du chiffre d'affaires. Les ventes de Zyprexa ont augmenté de 9% en 2007.

■ Les produits lancés au cours de cette décennie : Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta et Yentreve.  
 □ Autres produits établis Gemzar, Humalog, Evista et Actos  
 ■ Zyprexa  
 ■ Autres



## Lettre à nos actionnaires

En 2007, Eli Lilly and Company a obtenu des résultats remarquables, avec une croissance de 14% du chiffre d'affaires pro forma et une croissance de 17% du résultat net ajusté pro forma. Par ailleurs, pas moins de seize nouvelles molécules font actuellement l'objet d'essais cliniques. Mesurée plus largement par la croissance de nos produits récemment lancés sur divers marchés, par le succès des efforts de développement de notre entreprise et par les progrès réalisés sur le plan des découvertes grâce nos activités de développement, l'année 2007 a été l'une des plus pleinement réussies de l'histoire de Lilly.

De façon tout aussi importante, en 2007, nous avons affirmé une nouvelle vision de l'entreprise, à savoir de se consacrer à l'amélioration des résultats pour chaque patient en particulier. Pour la réalisation de cette aspiration, nous avons accéléré la transformation de Lilly.

Par ces quelques lignes, nous nous réjouissons de faire un rapport plus détaillé de toutes ces réalisations.

### Transition de leadership

Fin 2007, nous avons annoncé une transition de leadership, planifiée avec soin depuis un certain temps. Fin mars 2008, Sidney Taurel se retirera des fonctions de président-directeur général, le poste étant repris par John Lechleiter. Sidney Taurel restera président du conseil jusqu'à la fin de 2008.

Pour assumer son nouveau rôle, John Lechleiter est aussi bien préparé que chacun de ses neuf prédécesseurs à la tête d'Eli Lilly and Company. Docteur en chimie, M. Lechleiter rejoint Lilly en 1979. Il y travaille pour la recherche et le développement en matière de processus. Il fait sien l'engagement de Lilly de développer des produits premiers ou meilleurs dans leur catégorie. M. Lechleiter a également apporté une vaste expérience en matière de développement de produits, dans le domaine des affaires réglementaires et des opérations mondiales. Il a déjà occupé un poste de direction en tant que responsable opérationnel de Lilly pendant plus de deux ans, période de croissance solide du chiffre d'affaires et de progression dans les performances en matière de recherche et de développement, de fabrication et de commercialisation.

Au cours des deux dernières années, notre partenariat à la direction de Lilly a été étroit et fructueux, et la nature de notre transition montre une large unité d'objectifs au sein de la firme. La vision qu'a Lilly de fournir des résultats optimaux pour chacun des patients en particulier n'est pas celle de Sidney Taurel ou celle de John Lechleiter mais c'est une vision commune et qui personnifie la promesse d'une science nouvelle, les réalités du milieu extérieur et les aspirations de nos collègues travaillant chez Lilly partout dans le monde.

Nous partageons aussi la conviction que le principal rôle du PDG de Lilly est de renforcer continuellement les valeurs fondatrices de la firme, à savoir l'excellence, l'intégrité et le respect des personnes. Au regard des attentes et de l'examen dont la firme fait aujourd'hui l'objet, il n'a jamais été aussi important d'être à la hauteur de ces règles, pour chacune des personnes travaillant chez Lilly, en faisant preuve des performances les meilleures dont elles sont capables et en se comportant d'une manière irréprochable.

### Résultats financiers

En 2007, le chiffre d'affaire de Lilly a augmenté de 19% selon les données publiées, atteignant 18,634 milliards de dollars. Sur le plan des états pro forma, qui suppose que nous détenions ICOS en 2006 comme en 2007, nos ventes

ont augmenté de 14%, passant à 18,706 milliards de dollars. La croissance de notre chiffre d'affaires a été plus rapide que pour l'ensemble du secteur pharmaceutique dans chacun des plus grands marchés du monde, à savoir les États-Unis, l'Europe et le Japon, et le volume de nos ventes a augmenté de 7% dans l'ensemble du monde sur le plan des états pro forma.

Prouvant notre engagement continu pour que la croissance du chiffre d'affaires soit plus importante que les dépenses, le résultat net pro forma et les bénéfices par action ont augmenté de 17% en 2007, passant respectivement à 3,863 et à 3,54 milliards de dollars. Selon les données publiées, la croissance était de 11%, passant à 2,953 et à 2,71 milliards de dollars. Les résultats pro forma ajustés intègrent ICOS pour ces 2 années et reflètent les ajustements sur les dépenses liées au produit, les dépréciations d'actifs, et les charges de restructuration pour ces 2 années, ainsi que les charges liées à l'acquisition des molécules en développement en 2007 (pour une rapprochement, voir page 1).

### Performance des produits

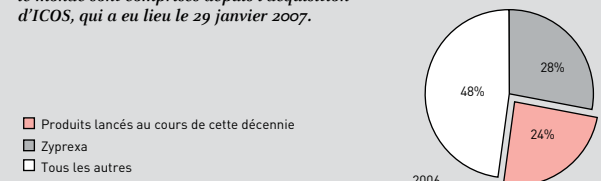
Zyprexa, le produit le plus vendu de Lilly, commence à être confronté à la concurrence des génériques dans certains pays, en particulier au Canada et en Allemagne, mais la demande générale vis-à-vis de ce traitement de neurosciences a augmenté en 2007 dans les marchés hors des États-Unis, ce qui a favorisé une augmentation de 9% des ventes dans le monde, qui sont passées à 4,761 milliards de dollars. Aux États-Unis, la tendance à la baisse dans la part des nouvelles prescriptions de Zyprexa au détail, tendance qui dure depuis longtemps, a continué à ralentir en 2007 malgré la présence de nouveaux produits concurrentiels, malgré les changements de nom et malgré la mauvaise publicité faite par les avocats.

Les pertes plus étendues du début de la prochaine décennie en matière de protection des brevets pour Zyprexa et pour d'autres produits montrent l'importance d'une forte croissance des ventes parmi nos nouveaux produits, défi qui a été relevé. En 2007, les ventes pro forma des produits Lilly lancés au cours de cette décennie ont augmenté de 33% au total. Elles représentaient 32% de nos ventes totales, par rapport à 28% en 2006.

Cymbalta garde une importance particulière pour la performance globale de Lilly dans les années qui viennent, et nous sommes heureux du succès sans réserve qu'il a connu

#### Les produits lancés au cours de cette décennie ont contribué à hauteur de 6,0 milliards de dollars des ventes en 2007

Les produits lancés au cours de cette décennie comprennent Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta et Yentrev. Ces produits ont contribué à hauteur de 6,0 milliards de dollars du chiffre d'affaires net et nous ont permis de diversifier notre portefeuille. Les ventes totales de Cialis dans le monde sont comprises depuis l'acquisition d'ICOS, qui a eu lieu le 29 janvier 2007.





John C. Lechleiter, Ph.D.    Sidney Taurel

*Président et directeur  
des opérations*

*Président du Conseil d'administration  
et président-directeur général*

en 2007. Les ventes mondiales de Cymbalta ont augmenté de 60% en 2007, ce qui les a fait franchir, pour la première fois, la barre des 2 milliards de dollars pour les ventes annuelles. Nous pensons que la qualité de notre force de vente, notre engagement auprès des patients et la présence du produit sur de nombreuses listes de médicaments représentent autant d'éléments de ce succès, le facteur clé restant la capacité de Cymbalta à répondre à des besoins médicaux importants. La patiente sur la photo de couverture de ce rapport annuel est l'une des nombreuses personnes dont la santé s'est améliorée grâce à Cymbalta.

En 2007, Cymbalta a également bénéficié de l'approbation de nouvelles indications. La FDA (Food and Drug Administration) a approuvé Cymbalta dans l'indication des troubles généralisés d'anxiété et du traitement de fond des troubles dépressifs majeurs chez l'adulte. En 2007, nous avons également soumis Cymbalta dans l'indication de la fibromyalgie.

Alimta, traitement proposé par Lilly dans la lutte contre le cancer, a également réalisé de très belles performances en 2007, augmentant de 40% à l'échelle mondiale, pour passer à 854 millions de dollars. Alimta est maintenant agréé dans 86 pays et occupe la place de leader mondial dans le traitement de seconde ligne du cancer bronchique non à petites cellules. Des extensions d'indication pour d'autres types de tumeurs sont en cours.

Forteo, notre traitement de l'ostéoporose, appelé dans certains pays du nom de Forsteo, a connu une bonne année également, avec une croissance de 19% alors qu'il est sur le marché depuis cinq ans. Preuve de notre engagement pour des résultats chez chaque patient en particulier, nous avons développé des programmes d'amélioration de la compliance en cas de traitement par le Forteo. La bonne observance du traitement est en effet un facteur important de son succès. Et nous avons constaté des améliorations considérables dans le pourcentage de patients ayant continué à prendre ce médicament pendant le temps optimal de dix-huit à vingt-quatre mois.

Les ventes de Byetta, médicament antidiabétique développé conjointement par Lilly et Amylin, ont connu en 2007 une croissance de 51%, principalement aux États-Unis. Ailleurs, la contribution des ventes va commencer sur une plus large échelle car le Byetta a été lancé dans vingt-deux pays en 2007 et sera lancé dans quarante-cinq pays supplémentaires en 2008. Nous nous félicitons de la performance du Byetta en matière d'accès au marché et de remboursement, ce qui s'explique par son évaluation favorable en tant que véritable avancée dans le traitement du diabète de type II. La recherche clinique montre que le Byetta favorise le contrôle de la glycémie chez beaucoup de patients en parallèle à une perte de poids.

Dans la lettre que nous vous adressions l'année passée, nous indiquions comme objectif important la réaccélération

d'affaires plus importantes en matière de diabète, s'appuyant principalement sur la famille de l'insuline Humalog. En 2007, Lilly a progressé par rapport à cet objectif mais nous ne sommes pas encore satisfaits. Humalog gagne de nouveau des parts dans certains marchés, avec 20% de croissance hors des États-Unis pour l'ensemble de l'année 2007 et 32% pour le quatrième trimestre. Aux États-Unis, le volume total des prescriptions d'Humalog en 2007 a augmenté pour la première fois en quatre ans, et nous visons à entretenir cette tendance tout en gagnant des parts de marché par de nouvelles prescriptions.

Ceci serait incomplet si nous ne mentionnions pas la contribution remarquable d'Elanco Animal Health. Avec sa croissance constante, Elanco est en bonne position pour les années à venir, et ce grâce à l'acquisition en 2007 d'Ivy Animal Health ainsi qu'aux lancements de produits concernant les animaux de compagnie (six de prévu en quatre ans).

### Progression des produits en cours de développement

La santé à long terme de toute firme pharmaceutique est déterminée par ses activités de recherche et développement, qui représentent la promesse d'avancées futures. Étant donné cet aspect, nous pensons que pour Lilly, les perspectives sont bonnes. En 2007, Lilly a fait passer seize nouvelles molécules dans des essais cliniques. C'est un record sans précédent dans notre histoire. Nous avons augmenté de près de 50% notre portefeuille des nouvelles molécules en cours d'essais sur des patients, passant à quarante-quatre, et, en 2008, nous nous tenons prêts à ajouter encore quinze candidats cliniques.

À la fin de l'année 2007 nous avons soumis le prasugrel à la FDA pour approbation, grâce au travail des équipes médicales et affaires réglementaires principalement. Le prasugrel, pour lequel on propose Effient™ comme nom de marque de commerce, est un nouveau traitement potentiel pour les patients présentant un syndrome coronarien aigu qui subissent une angioplastie.

En plus du prasugrel, Lilly possède 7 autres nouvelles molécules ou nouvelles thérapies en phase III ou en attente d'une approbation réglementaire, notamment de nouveaux traitements potentiels de l'ostéoporose, du diabète, de la sclérose en plaques et du lymphome non hodgkinien, une version d'insuline administrée par inhalation, Byetta à prise hebdomadaire et Zyprexa à longue durée d'action sous forme injectable. Lilly propose également plus d'une douzaine de nouvelles indications, d'extensions de gammes et de dispositifs d'administration en phase III ou en phase de révision sur le plan de la réglementation.

En cas de succès, la plupart de ces thérapies seront approuvées entre 2008 et 2011, et le portefeuille des produits de Lilly continuera à être renforcé pendant que les brevets plus anciens viendront à expiration. En même temps, les activités de recherche de Lilly sont à mi-parcours pour un nombre de molécules qui n'a jamais été aussi élevé, et, pour certaines d'entre elles, nous voulons accélérer le mouvement selon une stratégie concertée. En conséquence, Lilly devrait avoir en phase III au moins dix nouvelles molécules d'ici 2011, l'objectif étant de lancer deux nouveaux médicaments par an à partir de cette année-là puis trois par an en 2014.

### Développement de l'entreprise :

Sur la base de l'augmentation des flux de trésorerie, Lilly a investi près de 3 milliards de dollars dans des acquisitions de licences au cours de l'année 2007 afin de renforcer les performances en matière de vente et les activités de recherche et développement. De manière tout à fait

remarquable, notre réussite dans l'intégration des opérations d'ICOS nous a permis d'être particulièrement efficaces dans la vente et la commercialisation du Cialis, qui a affiché une croissance de 25% des ventes mondiales en 2007, passant à 1,216 milliard de dollars.

L'acquisition d'Hypnion par Lilly en 2007 nous a donné l'accès à un nouveau composé prometteur en matière de troubles du sommeil ainsi qu'une présence plus importante dans ce domaine de recherche. En outre, nous avons conclu des accords avec OSI Pharmaceuticals et avec MacroGenics pour avoir accès à des composés intéressants et à des plateformes de recherche centrées sur le diabète et sur diverses maladies autoimmunes, avec Glenmark Pharmaceuticals pour obtenir les droits sur un portefeuille de composés anti-douleur potentiels et avec BioMS Medical pour une thérapie potentielle de la sclérose en plaques.

L'augmentation des flux de trésorerie nous a également permis d'augmenter notre dividende trimestriel de près de 11% au cours du quatrième trimestre de 2007. Au cours des années qui viennent, nous aurons ainsi la liberté de chercher des opportunités de croissance, et nos activités de recherche auront une plus grande valeur grâce à des acquisitions et à des licences.

### Transformation

Nous avons parlé plus haut de la vision de Lilly de devenir véritablement une entreprise axée sur le patient, vision qui se consacre à améliorer la vie pour chaque patient. Nous nous rendons compte que la réalisation de cette vision prendra de nombreuses années, mais nous avons eu le plaisir de constater que 2007 a déjà apporté très tôt des preuves tangibles de la transformation de Lilly en une entreprise qui, indubitablement, présente de la valeur aux personnes qui dépendent de ses produits.

Par exemple, les efforts d'« adaptation » de nos médicaments aux besoins des différents patients portent leurs fruits. Il s'agit de délivrer le bon produit à la bonne dose et au bon moment. Cela mènera à une meilleure connaissance du rapport bénéfice/risque tant pour les patients et les médecins que pour ceux qui assurent le financement, ce qui s'explique par une plus grande confiance dans l'efficacité du médicament et dans la possibilité d'une prise en charge de ses effets secondaires.

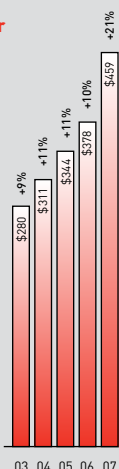
Le vaste essai clinique concernant le prasugrel en est un excellent exemple. L'étude TRITON, terminée en 2007, a procuré de solides données concernant les patients pour lesquels les avantages du prasugrel étaient nettement supérieurs aux risques, concernant ceux qui ont profité du médicament alors qu'ils présentaient un risque de saignement (il était donc préférable de leur administrer une dose faible) et concernant le petit pourcentage de patients chez qui les avantages ne paraissaient pas supérieurs au risque potentiel.

Lilly a également réalisé d'importants progrès en se transformant de firme pharmaceutique complètement intégrée, l'ancien modèle « FIPCO », en ce que nous appelons un *réseau* pharmaceutique complètement intégré, appelé « FIPNET ». Dans ce nouveau modèle, nous nous appuyons sur une large gamme de ressources extérieures à la firme afin d'augmenter notre capacité et avoir accès à des capacités externes pour réduire notre niveau de risques et accélérer le développement de manière à favoriser, en fin de compte, la diminution du coût moyen en recherche et développement par molécule.

Cette transformation suppose pour une part de faire de la sous-traitance assez traditionnelle, par exemple pour l'étape

### Le chiffre d'affaires net par salarié continue à augmenter (milliers de dollars)

En 2007, nous avons continué à nous concentrer sur la productivité, menée par notre équipe des Black Belts Six Sigma. Le chiffre d'affaires net par salarié a augmenté de 21%, passant à 459 000 dollars. L'augmentation était attribuable à l'inclusion des ventes de Cialis depuis notre acquisition d'ICOS et à une réduction continue des effectifs.



précoce du travail de développement de nos partenariats ChemExplorer et PharmExplorer en Chine et pour nos efforts de découverte avec Jubilant en Inde. D'autre part, nous nous cherchons de nouvelles voies dans le partage des risques et des rétributions, comme c'est le cas avec notre partenariat avec Nicholas Piramal. En échange de paiements d'étape et d'une redevance si un produit arrive sur le marché, cette firme située en Inde développe des molécules sélectionnées de nos activités de recherche jusqu'à la fin de la phase II, et, pendant ce temps, nous pouvons opter pour les ramener dans notre portefeuille. Lilly a une collaboration semblable de partage des risques avec Suven Pharmaceuticals à Hyderabad, laquelle sera étendue en 2008. Et nous avons conclu un partenariat dans le domaine préclinique avec une firme chinoise, Hutchison MediPharma, qui se concentre sur des cibles dans les domaines de l'oncologie et de l'inflammation.

L'émergence de Lilly au centre de « FIPNET » devrait aussi contribuer à nos gains de productivité dans l'ensemble de l'entreprise. Depuis 2003, Lilly a réduit d'environ 11% ses effectifs à l'échelle mondiale, augmenté de 64% son chiffre d'affaires net par salarié, amélioré l'excédent brut d'exploitation comme pourcentage des ventes et réduit la fabrication, la R&D et l'infrastructure administrative tout en augmentant le résultat général.

Plus que jamais, Six Sigma est une discipline sûre chez Lilly, moteur important pour la productivité et pour une transformation plus large. Depuis 2005, année où nous avons commencé à appliquer Six Sigma, Lilly a réalisé quelque 2000 projets qui ont un impact non seulement sur les dépenses mais aussi sur l'amélioration des ventes, la réduction des temps de cycle de recherche et développement et qui améliorent réellement tous les aspects de l'entreprise.

### Profusion d'idées

L'année 2007 nous laisse de très bons souvenirs grâce à de meilleures performances et à la confiance dans notre transformation. L'année s'est terminée sur une note particulièrement pleine d'espoir, avec la « Profusion d'idées pour une vision », qui a impliqué plus de 22 000 salariés et fournisseurs de Lilly. Avec l'aide d'IBM, cet événement en ligne, qui a duré quatre jours, 24h/24, a rassemblé les personnes travaillant pour Lilly, leur permettant d'apporter de nouvelles idées et de les explorer sans limitation. Cette profusion d'idées a donné à Lilly des milliers d'idées, des fils de discussions et des débats bien argumentés sur notre transformation. Parmi ces idées, nombreuses sont celles qui seront mises en œuvre

avant même que ce rapport ne soit imprimé, puis les autres suivront très rapidement.

En outre, la profusion d'idées nous a plus que jamais convaincus que Lilly dispose, parmi les personnes qui travaillent pour la firme, de la créativité et de l'engagement nécessaires pour dépasser les attentes de nos clients.

L'environnement extérieur de Lilly n'a pas évolué au cours de l'année écoulée et reste difficile. Dans la plus grande partie du monde, les populations sont en moyenne en meilleure santé, et l'espérance de vie augmente, ce qui entraîne une demande en soins de santé, dont, par conséquent, le coût général augmente. Les prescriptions de médicaments représentent généralement une petite partie des dépenses totales en soins de santé des pouvoirs publics et des assurances privées. L'utilisation de nos produits permet souvent de diminuer les dépenses, qui seraient consenties pour des types de traitement plus onéreux. Quoi qu'il en soit, presque partout où nous faisons des affaires actuellement, le secteur pharmaceutique subit régulièrement une pression importante sur nos niveaux de remboursement et sur l'accès au marché. Malheureusement, nous sommes souvent vus comme une cible facile dans des tentatives de limiter les dépenses sur le court terme ou de porter des accusations pour les inévitables manquements dans les systèmes de soins de santé à l'échelle mondiale. En même temps, les attentes croissantes des régulateurs du secteur n'ont fait qu'ajouter aux dépenses et à la complexité de la recherche et du développement dans le domaine pharmaceutique.

Chez Lilly, nous avons choisi d'envisager ces réalités non pas comme un prétexte au ralentissement mais comme des motifs de réaliser nos performances et de poursuivre notre transformation. Il ne nous est pas possible d'éliminer les conditions sous-jacentes qui maintiennent le secteur pharmaceutique sous pression et qui le gardent à l'œil. Mais nous avons la possibilité de maîtriser nos dépenses et d'améliorer nos façons de travailler. Nous pouvons aménager ce que nous apprenons sur la biologie humaine afin d'améliorer l'efficacité et les profils de bénéfices par rapport aux risques des produits émanant de nos activités de recherche. Nous pouvons faire beaucoup pour améliorer la manière dont les diagnostics sont posés et la manière dont les traitements sont utilisés. Nous pouvons favoriser l'amélioration de l'accès des patients à nos produits et renforcer, par la transparence, la connaissance de nos pratiques commerciales. Et nous pouvons prendre plus de responsabilités pour les défis auxquels la société dans son ensemble est confrontée en matière de soins de santé, comme le prouve notre rapport sur la responsabilité sociale de l'entreprise (voir page 9).

Si nous agissons ainsi correctement, Lilly réalisera sa vision, qui est d'améliorer les résultats pour chaque patient en particulier de la même manière que nous nous assurons un brillant futur.

Pour le Conseil d'administration,

Sidney Taurel  
Président du Conseil d'administration et président-directeur général

John C. Lechleiter  
Président et directeur des opérations

## L'innovation chez Lilly : le portefeuille des produits actuels et en développement

### Principaux produits commercialisés

*(Les dates indiquent l'année du premier lancement mondial)*

2005	<b>Byetta®</b>	pour le traitement du diabète de type 2 à utiliser en combinaison avec une thiazolidinedione (2007) <i>(en collaboration avec Amylin Pharmaceuticals, Inc.)</i>
2004	<b>Cymbalta®</b>	pour le traitement des troubles dépressifs majeurs pour le traitement des douleurs neuropathiques périphériques du diabétique (2004) pour les troubles anxieux généralisés (2007) pour le traitement de fond des troubles dépressifs majeurs (2007) <i>(en collaboration avec Quintiles Transnational Corp. aux États-Unis, avec Shionogi &amp; Co. Ltd. au Japon et avec Boehringer Ingelheim dans le reste du monde)</i>
2004	<b>Alimta®</b>	pour le traitement du mésothéliome pleural malin pour le traitement de deuxième ligne du cancer pulmonaire autre que le cancer à petites cellules (2004)
2004	<b>Symbyax®</b>	pour le traitement du trouble bipolaire (maniaco-dépression)
2004	<b>Yentreve®</b>	pour le traitement de l'incontinence urinaire d'effort (approuvé et lancé en dehors des États-Unis)
2003	<b>Cialis®</b>	pour le traitement des troubles de l'érection à raison d'une prise par jour (2007)
2003	<b>Strattera®</b>	pour le traitement des troubles déficitaires de l'attention avec hyperactivité chez l'enfant, l'adolescent et l'adulte
2002	<b>Forteo®</b>	pour le traitement de l'ostéoporose chez l'homme et la femme ménopausée qui présentent un risque élevé de fracture
2001	<b>Xigris®</b>	pour le traitement de la septicémie sévère chez le patient adulte avec risque élevé de décès
1999	<b>Actos®</b>	pour le traitement du diabète de type 2 <i>(en collaboration avec Takeda hors des États-Unis)</i>
1998	<b>Evista®</b>	pour la prévention de l'ostéoporose chez la femme ménopausée pour le traitement de l'ostéoporose chez la femme ménopausée (1999) pour la diminution du risque du cancer du sein invasif chez la femme ménopausée présentant de l'ostéoporose (2007) pour la réduction du risque de cancer du sein invasif chez la femme ménopausée présentant un risque élevé de cancer du sein invasif (2007)
1996	<b>Zyprexa®</b>	pour le traitement de la schizophrénie pour le traitement de la manie bipolaire aiguë (2000) Comprimés Zyprexa® Zydis® (2000) pour le traitement de fond de la schizophrénie (2001) comme thérapie combinée avec du lithium ou du valproate pour le traitement de la manie bipolaire aiguë (2002) pour le traitement de fond du trouble bipolaire (maniaco-dépression)(2003) Formule intramusculaire à action rapide (2004) Granules Zyprexa® (2004 ; commercialisé au Japon uniquement)
1996	<b>Humalog®</b>	Insuline à action rapide Lyspro pour le traitement du diabète de type 1 et du diabète de type 2 Humalog® Mix 75/25 (1999) Humalog® Mix 50/50 (1999)
1995	<b>Gemzar®</b>	pour le traitement du cancer du poumon autre que le cancer à petites cellules pour le traitement du cancer du pancréas (1996) pour le traitement du cancer de la vessie (1999, approuvé et lancé en dehors des États-Unis) pour le traitement du cancer du sein avec métastases (2003) pour le traitement du cancer de l'ovaire récurrent (2004) pour le traitement du cancer des voies biliaires (2006, Japon)

1995	<b>ReoPro®</b>	pour la prévention des complications ischémiques chez les patients subissant une intervention coronarienne, telle que l'angioplastie pour le traitement de l'angor instable associé à la pose d'un stent (1997) <i>(en collaboration avec Centocor, excepté au Japon)</i>
1987	<b>Humatrope®</b>	pour le traitement des troubles de croissance suite à un déficit en hormone de croissance chez l'enfant pour le traitement de substitution du déficit en hormone de croissance chez l'adulte (1995) pour le traitement du retard statural dans le syndrome de Turner (1997) pour le traitement du retard statural idiopathique (2003)
1983	<b>Humulin®</b>	pour le traitement du diabète de type 1 et du diabète de type 2

### **Demandes d'enregistrement de nouveaux médicaments en cours d'étude par la FDA**

<b>Duloxetine</b>	pour le traitement de la fibromyalgie
<b>Olanzapine</b>	pour le traitement de la schizophrénie et du trouble bipolaire (maniaco-dépression) chez l'adolescent
<b>Olanzapine LAI</b>	pour le traitement de la schizophrénie par injection, forme à longue durée d'action
<b>Olanzapine-Fluoxetine</b>	pour le traitement de la dépression réfractaire
<b>Pemetrexed disodique</b>	pour le traitement de première ligne du cancer du poumon autre que le cancer à petites cellules (2004)
<b>Prasugrel</b>	pour la prévention et la réduction des événements athérombotiques chez les patients présentant un syndrome coronarien aigu et qui subissent une intervention coronarienne percutanée (ICP) <i>(en collaboration avec Daiichi Sankyo Company, Ltd.)</i>
<b>Ruboxistaurin mesylate</b>	pour le traitement de la rétinopathie diabétique
<b>Tériparatide (ADN d'origine recombinante) injection</b>	pour l'ostéoporose induite par les glucocorticoïdes

### **Médicaments expérimentaux en dernière phase de développement**

<b>Arzoxifène</b>	pour la prévention et le traitement de l'ostéoporose et pour la réduction du risque du cancer du sein
<b>AIR® insuline inhalée</b>	pour le traitement du diabète de type 1 et du diabète de type 2 <i>(en collaboration avec Alkermes, Inc.)</i>
<b>Duloxetine</b>	pour le traitement de la douleur chronique
<b>Enzastaurine</b>	pour le traitement des patients présentant un lymphome B à grandes cellules et chez qui le pronostic est réservé
<b>Exenatide</b>	à raison d'une prise par semaine
<b>MBP8208</b>	pour le traitement des formes secondairement progressives de sclérose en plaques et des patients présentant une sclérose en plaques rémittente <i>(en collaboration avec BioMS Medical Corp.)</i>
<b>Teplizumab</b>	pour le traitement du diabète de type 1 <i>(en collaboration avec MacroGenics)</i>

*(voir page suivante)*

## Médicaments expérimentaux en phase intermédiaire de développement

---

<b>Anticorps A-bêta</b>	pour le traitement de la maladie d'Alzheimer
<b>Réduction A-bêta (inhibiteur de la gamma-sécrétase)</b>	pour le traitement de la maladie d'Alzheimer
<b>Anti-CD20 (AME133v)</b>	pour le traitement du lymphome non hodgkinien
<b>ASAP</b>	pour le traitement des tumeurs solides
<b>Inhibiteur du factor Xa</b>	pour la prophylaxie et le traitement des thrombo-embolies veineuses , et la prophylaxie des accidents par fibrillation auriculaire
<b>Promédicament Gemcitabine</b>	pour le traitement des tumeurs solides
<b>Analogue GLP-Fc</b>	pour le traitement du diabète de type 2
<b>Activateur de la glucokinase</b>	pour le traitement du diabète de type 2 <i>(en collaboration avec OSI Pharmaceuticals, Inc.)</i>
<b>HY10275</b>	pour le traitement de l'insomnie
<b>Anticorps bêta IL-1</b>	pour le traitement de la polyarthrite rhumatoïde
<b>LP10152 (FGF-21)</b>	pour le traitement du diabète
<b>Promédicament mGlu2/3</b>	pour le traitement de la schizophrénie
<b>NERI IV</b>	pour le traitement de la dépression (phase II) ; pour le traitement des troubles déficitaires de l'attention avec hyperactivité (phase I)
<b>OpRA II</b>	pour le traitement de la dépendance alcoolique
<b>Survivine ASO</b>	pour le traitement des tumeurs solides
<b>antagoniste du TRPV1</b>	pour le traitement de diverses affections douloureuses, notamment la douleur ostéoarthritique <i>(en collaboration avec Glenmark Pharmaceuticals)</i>

*Toutes les informations sont à jour au 31 janvier 2008. La recherche pharmaceutique est une démarche risquée à l'issue incertaine, et il n'existe aucune garantie. Les obstacles scientifiques et réglementaires peuvent retarder, voire empêcher, la commercialisation d'une molécule en développement.*

## Au delà du médicament : Apporter des réponses qui comptent.

Tout au long de son histoire, Lilly a eu une conscience aiguë de ses responsabilités sociales. Tandis que nos plus grandes contributions à la société sont des médicaments révolutionnaires pour les patients partout dans le monde, nous nous rendons compte que le côté positif des résultats pour les patients ne s'arrêtent pas à l'offre d'un médicament.

La responsabilité de Lilly en tant qu'entreprise se manifeste par les efforts pour faire vraiment la différence pour les affaires et pour la société. Nous nous engageons à ce que notre entreprise respecte les normes les plus strictes, notamment en étant un leader sur le plan de la transparence, en utilisant nos ressources pour renforcer les communautés où nous vivons et travaillons et en regardant au-delà de nos opérations pour aider à relever les défis en matière de santé.

Nous considérons qu'il s'agit d'un périple et nous sommes fiers de notre parcours. Voici quelques exemples :

### Engagement sur la transparence

Notre firme continue d'être un leader en matière de transparence. Nous étions, en 2004, la première firme pharmaceutique à publier en ligne les résultats de tous nos essais cliniques. Qu'ils soient ou non favorables à Lilly, nous nous engageons à communiquer publiquement les résultats de nos recherches médicales de manière précise, objective et équilibrée afin que nos clients aient les informations dont ils ont besoin au sujet de nos médicaments.

De plus, en 2007, Lilly est devenu la première firme pharmaceutique à communiquer publiquement toutes ses subventions à des organisations non gouvernementales, des instituts de recherches et autres des États-Unis. Ces renseignements sont disponibles en ligne à [www.lillygrantoffice.com](http://www.lillygrantoffice.com).

### Organisation caritative et soutien aux communautés

Lilly poursuit ses œuvres de bienfaisance et son soutien aux communautés. Selon la revue *The Chronicle of Philanthropy*, la firme a fait en 2006 des dons qui l'ont placée à la sixième place des 91 principales entreprises américaines ayant répondu à l'enquête. En 2007, nos contributions caritatives se chiffraient à 315 millions de dollars, notamment 240 millions de dollars pour des produits en faveur de programmes d'assistance aux patients et en faveur de causes humanitaires internationales. Nos dons de 2007 représentent au total 6% de notre revenu rajusté avant impôt et ont de nouveau positionné Lilly comme l'une des firmes les plus philanthropiques du monde.

Nous avons également lancé une nouvelle initiative des volontaires parmi les employés. Intitulée « Mains et cœur », cette initiative vise à renforcer l'implication des salariés dans des organisations sans but lucratif tout en nous permettant de suivre et mesurer les résultats. En encourageant le volontariat, nous renforçons nos communautés et augmentons l'engagement et la mission de nos effectifs.

### Amélioration de l'accès aux médicaments

L'accès aux soins de santé et à des médicaments d'un prix accessible est un problème majeur dans de nombreux pays, et Lilly a pris des mesures pour y remédier. Par exemple, en 2007, nous avons aidé plus de 145 000 patients aux

États-Unis à obtenir des médicaments par six programmes d'aide. Ces programmes font partie d'efforts plus vastes consentis par l'industrie pharmaceutique. Grâce au programme de partenariat pour l'assistance en matière de prescription (PPARx, Partnership for Prescription Assistance), le secteur pharmaceutique a aidé plus de 4 millions de personnes à obtenir les médicaments dont ils avaient besoin, et ce à un prix abordable. Pour plus de renseignements sur PPARx, rendez-vous sur le site [www.pparx.org](http://www.pparx.org).


### Lutte contre la tuberculose multirésistante (MDR-TB, Multidrug-Resistant Tuberculosis)

La tuberculose multirésistante constitue une menace sanitaire mondiale croissante. Au début de l'année 2003, Lilly crée un partenariat concernant la tuberculose multirésistante qui a pour but d'augmenter l'approvisionnement et la disponibilité de deux médicaments importants pour traiter la maladie mortelle dans les pays les plus touchés. En mars 2007, nous avons augmenté notre engagement financier par un supplément de 50 millions de dollars. En juin, nous avons annoncé la création d'un consortium public-privé ambitieux à Seattle pour mener une recherche de découverte de phase précoce de nouveaux médicaments dont on a un besoin urgent pour traiter la tuberculose, notamment des souches résistantes émergentes, un investissement de 15 millions supplémentaires faisant passer le total de nos contributions à 135 millions de dollars. En 2007, nos efforts ont été reconnus par Conseil mondial des entreprises, qui a décrit notre programme relatif à la tuberculose multirésistante comme un modèle qui pourrait être suivi par les autres entreprises.

### Soutien aux nouvelles approches dans la lutte contre le diabète

Dans la tradition de Lilly, qui s'est toujours engagé fortement dans la lutte contre le diabète, la Fondation Lilly apporte son soutien à l'Académie américaine des médecins de famille (American Academy of Family Physicians Foundation) à raison de 15 millions de dollars pour l'établissement du programme « Peers for Progress » (Confrères pour le progrès), un programme qui repérera et formera des volontaires qui ont le diabète et qui seront amenés à devenir des mentors en matière de diabète. Ces personnes en aideront d'autres qui souffrent également de la maladie à mieux la prendre en charge sur le plan émotionnel et social ainsi qu'à mieux gérer les aspects des soins quotidiens rencontrés dans le diabète. L'objectif de cette initiative ambitieuse est de permettre à 200 000 volontaires, soit 1% des Américains présentant un diabète, de devenir des mentors en matière de diabète et de diffuser ce programme à l'échelle mondiale. De plus, Lilly offre à la Fédération internationale du diabète une subvention d'un montant de 10 millions de dollars pour financer le projet BRIDGES, effort international d'identification et de partage des stratégies ayant fait leurs preuves dans la prise en charge du diabète.

*Pour obtenir un rapport complet sur l'initiative de Lilly concernant la conscience des responsabilités sociales, consultez notre site [www.lilly.com/about/citizenship](http://www.lilly.com/about/citizenship).*



*Eli Lilly and Company  
Lilly Corporate Center  
Indianapolis, Indiana 46285 États-Unis  
[www.lilly.com](http://www.lilly.com)*

*Lilly*

Des réponses qui comptent.