

## Ipsen annonce une croissance forte de 19,1%<sup>1</sup> de son chiffre d'affaires au premier trimestre 2017

### Changement de dénomination de la division Médecine Générale en Santé Familiale

Paris (France), le 27 Avril 2017 - Ipsen (Euronext: IPN; ADR: IPSEY), groupe pharmaceutique de spécialité international, a publié aujourd'hui son chiffre d'affaires du premier trimestre 2017.

Chiffre d'affaires consolidé IFRS du premier trimestre 2017 (non audité)

(en millions d'euros)	T1 2017	T1 2016	% Variation hors effets de change
Médecine de Spécialité	366,5	288,1	25,4%
Santé Familiale	71,6	73,9	-5,3%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>438,0</b>	<b>362,0</b>	<b>19,1%</b>

Au cours du premier trimestre 2017, **les ventes consolidées du Groupe** ont progressé de 19,1% à 438,0 millions d'euros tirées par la croissance de 25,4%<sup>1</sup> de la médecine de spécialité, avec notamment une croissance de 86,3%<sup>1</sup> en Amérique du Nord.

Commentant la performance des ventes du premier trimestre 2017, **David Meek, Directeur général d'Ipsen** a déclaré : « Au cours du premier trimestre, la Médecine de Spécialité a continué à tirer la forte croissance organique d'Ipsen, soutenue par la croissance remarquable de Somatuline<sup>®</sup>, à la fois aux Etats-Unis et en Europe, ainsi que par l'accélération de la croissance de Dysport<sup>®</sup>. Notre activité de Santé Familiale continue d'être confrontée à des difficultés dans les marchés émergents. » **David Meek** a ajouté : « Nous avons finalisé le rachat d'Onivyde<sup>®</sup>, notre acquisition la plus importante à ce jour, et nous sommes désormais concentrés sur l'exécution des lancements d'Onivyde<sup>®</sup> et de Cabometyx<sup>®</sup>. Ces deux produits majeurs renforcent notre présence en oncologie et contribueront significativement à la croissance des ventes et de la profitabilité dans les prochaines années. »

**Ipsen confirme ses objectifs financiers pour l'année 2017**, avec une croissance des ventes de Médecine de Spécialité supérieure à +18,0%<sup>1</sup>, une croissance des ventes de Santé Familiale supérieure à +4,0%<sup>1</sup>, et une marge opérationnelle des activités supérieure à 24% des ventes.

En outre, **Ipsen annonce le changement de dénomination de sa division Médecine Générale qui devient la division Santé Familiale**. Cette décision reflète la transition en cours depuis deux ans, d'un modèle commercial traditionnel de délivrance sur prescription vers un modèle commercial mixte, à la fois de prescription et hors prescription (OTx) dans certains pays disposant d'un portefeuille gastro-

<sup>1</sup> Croissance des ventes exprimée d'une année sur l'autre hors effets de change

intestinal. L'acquisition d'une sélection de produits de santé grand public de Sanofi, annoncée en février, renforcera l'évolution du portefeuille de Santé Familiale en France et en Europe centrale, avec pour objectif stratégique de poursuivre le développement du modèle OTx dans la plupart des zones géographiques.

## Comparaison des ventes consolidées du premier trimestre 2017 et 2016 :

### Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Note : Sauf mention contraire, toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change.

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques et par produits pour les premiers trimestres 2017 et 2016 :

1 <sup>er</sup> Trimestre				
(en millions d'euros)	2017	2016	% Variation	% Variation hors effets de change
<b>Oncologie</b>	<b>260,9</b>	<b>204,4</b>	<b>27,7%</b>	<b>26,5%</b>
Somatuline <sup>®</sup>	168,9	121,7	38,8%	36,6%
Décapeptyl <sup>®</sup>	77,5	78,2	-0,9%	-0,5%
Cabometyx <sup>®</sup>	7,6	0,0	N/A	N/A
Autres produits d'Oncologie	6,9	4,5	54,8%	54,9%
<b>Neurosciences</b>	<b>86,6</b>	<b>63,6</b>	<b>36,2%</b>	<b>31,5%</b>
Dysport <sup>®</sup>	85,8	63,2	35,7%	31,3%
<b>Endocrinologie</b>	<b>19,0</b>	<b>20,1</b>	<b>-5,6%</b>	<b>-5,8%</b>
NutropinAq <sup>®</sup>	13,3	15,1	-12,1%	-11,7%
Increlex <sup>®</sup>	5,7	5,0	14,1%	11,8%
<b>Médecine de Spécialité</b>	<b>366,5</b>	<b>288,1</b>	<b>27,2%</b>	<b>25,4%</b>
<b>Gastro-entérologie</b>	<b>51,5</b>	<b>51,0</b>	<b>1,0%</b>	<b>-1,4%</b>
Smecta <sup>®</sup>	29,2	29,3	-0,2%	-2,4%
Forlax <sup>®</sup>	10,0	10,0	-0,3%	-1,1%
Fortrans <sup>®</sup>	6,1	3,2	92,6%	77,8%
Etiasa <sup>®</sup>	2,7	3,4	-21,4%	-20,2%
<b>Troubles cognitifs</b>	<b>6,3</b>	<b>9,8</b>	<b>-35,1%</b>	<b>-37,9%</b>
Tanakan <sup>®</sup>	6,3	9,8	-35,1%	-37,9%
Autres produits de Santé Familiale	7,1	6,6	6,5%	6,3%
Activités liées aux médicaments	6,7	6,5	2,7%	2,6%
<b>Santé Familiale</b>	<b>71,6</b>	<b>73,9</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-5,3%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>438,0</b>	<b>362,0</b>	<b>21,0%</b>	<b>19,1%</b>

Au premier trimestre 2017, les ventes consolidées du Groupe ont progressé de 19,1% à 438,0 millions d'euros.

Les ventes de **Médecine de Spécialité** ont atteint 366,5 millions d'euros, en hausse de 25,4% d'une année sur l'autre, portées par la croissance de 26,5% des ventes en oncologie, de 31,5% des ventes en neurosciences, tandis que les ventes en endocrinologie ont diminué de 5,8%. Le poids relatif de la médecine de spécialité a continué de progresser pour atteindre 83,7% des ventes totales du Groupe contre 79,6% un an plus tôt.

En **Oncologie**, les ventes ont atteint 260,9 millions d'euros au premier trimestre 2017, en hausse de 26,5% d'une année sur l'autre.

**Somatuline**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 168,9 millions d'euros, en hausse de 36,6% d'une année sur l'autre. La forte performance de Somatuline<sup>®</sup> a été tirée par une croissance solide des volumes et de la part de marché en Amérique du Nord, ainsi que par une bonne performance dans la plupart des pays européens, notamment en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Pologne.

**Décapeptyl**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 77,5 millions d'euros, en baisse de 0,5% d'une année sur l'autre, affectées par un changement dans le modèle de distribution et une pression continue sur les prix en Chine. En Europe, Décapeptyl<sup>®</sup> a accru ses parts de marché, notamment en France, en Espagne et en Allemagne.

**Cabometyx**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 7,6 millions d'euros, qui découlent des ventes réalisées en France dans le cadre de l'Autorisation Temporaire d'Utilisation, et du bon démarrage des ventes en Allemagne, cinq mois après le lancement.

**Autres produits d'Oncologie** – Au premier trimestre 2017, les ventes d'**Hexvix**<sup>®</sup> ont atteint 5,1 millions d'euros, en hausse de 14,1% d'une année sur l'autre, principalement tirées par la bonne performance en Allemagne. Le Groupe a aussi enregistré des ventes de **Cometriq**<sup>®</sup> pour 1,8 millions d'euros au cours du premier trimestre 2017, principalement en Allemagne.

En **Neurosciences**, les ventes de **Dysport**<sup>®</sup> ont atteint 85,8 millions d'euros au premier trimestre 2017, en hausse de 31,3% d'une année sur l'autre, tirées par une forte croissance globale des volumes en esthétique avec Galderma, notamment en Amérique du Nord compte tenu du calendrier des expéditions. Le Groupe reste confronté à des difficultés d'importation au Brésil suite à une annulation temporaire du certificat de bonnes pratiques de fabrication (BPF) depuis 2016. Dans le reste du monde, la croissance des ventes est portée par une dynamique positive dans la plupart des pays européens, aux Etats-Unis et au Moyen-Orient.

En **Endocrinologie**, les ventes de **NutropinAq**<sup>®</sup> ont atteint 13,3 millions d'euros au premier trimestre 2017, en baisse de 11,7% d'une année sur l'autre, impactées par une baisse des volumes notamment en Allemagne, en France et au Royaume-Uni. Au premier trimestre 2017, les ventes d'**Increlex**<sup>®</sup> ont atteint 5,7 millions d'euros, en hausse de 11,8% d'une année sur l'autre, principalement tirées par les Etats-Unis.

Au premier trimestre 2017, **les ventes de Santé Familiale** ont atteint 71,6 millions d'euros, en baisse de 5,3% d'une année sur l'autre. Sur la période, les ventes de Santé Familiale ont représenté 16,3% des ventes totales du Groupe, contre 20,4% en 2016.

Au premier trimestre 2017, les ventes en **gastro-entérologie** ont atteint 51,5 millions d'euros, en baisse 1,4% d'une année sur l'autre. Les ventes de **Smecta**<sup>®</sup> ont atteint 29,2 millions d'euros, en baisse de 2,4% d'une année sur l'autre, impactées par la constitution de stocks en 2016 au Vietnam suite au renouvellement de licence, compensées par de nouveaux contrats en Italie suite à la transaction conclue avec Akkadeas Pharma, et une bonne performance en Chine. Les ventes de **Forlax**<sup>®</sup> ont atteint 10,0 millions d'euros, en baisse de 1,1% d'une année sur l'autre, du fait d'un retard dans l'autorisation du programme d'importation en Algérie, compensées par de bonnes ventes de Macrogol<sup>®</sup> aux partenaires du Groupe. Les ventes de **Fortrans**<sup>®</sup> ont atteint 6,1 millions d'euros, en hausse de 77,8% d'une année sur l'autre, portées par une hausse importante des volumes en Russie suite à une rupture de stocks en 2016. Les ventes d'**Etiasa**<sup>®</sup> ont atteint

2,7 millions d'euros, en baisse de 20,2% d'une année sur l'autre suite à un déstockage dans une province de Chine.

Dans le domaine du **traitement des troubles cognitifs**, les ventes de **Tanakan<sup>®</sup>** ont atteint 6,3 millions d'euros au premier trimestre 2017, en baisse de 37,9% d'une année sur l'autre, impactées par un recul des ventes du produit en Russie et en France.

Les ventes des **Autres produits de Santé Familiale** ont atteint 7,1 millions d'euros au premier trimestre 2017, en hausse de 6,3% d'une année sur l'autre principalement affectées par la sous-performance d'**Adavance<sup>®</sup>**, en baisse de 23,4% sur la période.

## Répartition géographique du chiffre d'affaires

Répartition géographique des ventes du Groupe pour les premiers trimestres 2017 et 2016:

1 <sup>er</sup> Trimestre				
(en millions d'euros)	2017	2016	% Variation	% Variation hors effets de change
France	61,5	55,1	11,5%	11,5%
Allemagne	34,6	29,4	17,8%	17,8%
Italie	23,7	21,6	10,2%	10,2%
Royaume-Uni	18,8	18,5	1,5%	13,5%
Espagne	17,0	16,9	0,7%	0,7%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>155,6</b>	<b>141,5</b>	<b>10,0%</b>	<b>11,5%</b>
Europe de l'Est	46,9	39,5	18,7%	8,3%
Autres Europe	50,1	40,9	22,4%	23,2%
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>97,1</b>	<b>80,4</b>	<b>20,7%</b>	<b>15,9%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>102,5</b>	<b>53,4</b>	<b>92,0%</b>	<b>86,3%</b>
Asie	39,9	46,0	-13,3%	-13,4%
Autres reste du monde	43,0	40,7	5,7%	0,7%
<b>Reste du monde</b>	<b>82,9</b>	<b>86,7</b>	<b>-4,4%</b>	<b>-6,7%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>438,0</b>	<b>362,0</b>	<b>21,0%</b>	<b>19,1%</b>

Au premier trimestre 2017, les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** ont atteint 155,6 millions d'euros, en hausse de 11,5% d'une année sur l'autre. Les ventes dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 35,5% des ventes totales du Groupe, contre 39,1% un an plus tôt.

**France** – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 61,5 millions d'euros, en hausse de 11,5% d'une année sur l'autre, tirées par la croissance des ventes de Cabometyx<sup>®</sup> et de Somatuline<sup>®</sup> tandis que celles de Santé Familiale ont été affectées par la sous-performance de Tanakan<sup>®</sup> et le recul des ventes de Smecta<sup>®</sup> suite à une épidémie plus courte de gastro-entérite.

**Allemagne** – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 34,6 millions d'euros, en hausse de 17,8% d'une année sur l'autre, tirées par le lancement de Cabometyx<sup>®</sup> à la fin de l'année 2016 ainsi que par une forte croissance de Somatuline<sup>®</sup>.

**Italie** – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 23,7 millions d'euros, en hausse de 10,2% d'une année sur l'autre, soutenues par une forte croissance de Somatuline<sup>®</sup> ainsi que par les premières ventes de produits d'Akkadeas.

**Royaume-Uni** – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 18,8 millions d'euros, en hausse de 13,5% d'une année sur l'autre. Cette performance est principalement tirée par la forte demande sur Somatuline<sup>®</sup>.

**Espagne** – Au premier trimestre 2017, les ventes ont atteint 17,0 millions d’euros, en hausse de 0,7% d’une année sur l’autre, tirées par une forte croissance des volumes de Décapeptyl®.

Au premier trimestre 2017, le chiffre d’affaires généré dans les **Autres pays d’Europe** a atteint 97,1 millions d’euros, en hausse de 15,9% d’une année sur l’autre, tiré par une forte hausse des volumes de Dysport®, principalement sur le marché de l’esthétique, ainsi qu’en Turquie, en Ukraine et en Grèce, et par une bonne performance de Somatuline® en Pologne.

Au premier trimestre 2017, le chiffre d’affaires généré en **Amérique du Nord** a atteint 102,5 millions d’euros, en hausse de 86,3% d’une année sur l’autre, tiré par la croissance de Somatuline® et par la bonne performance de Dysport® en esthétique dans le cadre du partenariat avec Galderma. Sur la période, les ventes en Amérique du Nord ont représenté 23,4% des ventes totales du Groupe, contre 14,7% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2017, le chiffre d’affaires généré dans le **Reste du Monde** a atteint 82,9 millions d’euros, en baisse de 6,7% d’une année sur l’autre, principalement affecté par un retard dans l’autorisation d’importation en Algérie, ainsi que la constitution de stocks de Smecta® au Vietnam au début de l’année 2016.

## FAITS MARQUANTS

Au cours du premier trimestre 2017, les faits marquant incluent:

- 9 janvier 2017 – Ipsen a annoncé avoir conclu un accord définitif en vue d'acquérir des actifs en oncologie au niveau mondial de Merrimack Pharmaceuticals, dont son principal produit commercialisé Onivyde<sup>®</sup> (injection d'irinotécan liposomal), indiqué en association avec le fluorouracile et la leucovorine, dans le traitement des patients atteints d'un adénocarcinome métastatique du pancréas dont la maladie a progressé après un traitement comportant la gemcitabine.
- 20 janvier 2017 - Ipsen a annoncé la nomination de Harout Semerjian en qualité de Président, Head of Specialty Care International Region & Global Franchises, à compter du 2 février 2017. Il reporte directement à David Meek, Directeur Général d'Ipsen et sera membre de l'Executive Leadership Team.
- 31 janvier 2017 - Ipsen a annoncé la signature d'un accord en vue de prendre une participation dans la société Akkadeas Pharma avec l'option d'en prendre le contrôle dans le futur. Akkadeas Pharma est une société italienne privée, spécialisée dans les produits de santé grand public, qui possède un portefeuille de produits diversifiés dans le domaine gastro-intestinal dont des probiotiques, des dispositifs médicaux et des compléments alimentaires. Dans le cadre de cette transaction, Akkadeas Pharma devient le distributeur d'Ipsen pour Smecta<sup>®</sup> (Diosmectal<sup>®</sup>) en Italie.
- 13 février 2017 - Ipsen a annoncé avoir conclu un accord définitif avec Sanofi pour acquérir cinq produits de santé grand public dans certains territoires européens. Le principal produit est Prontalgine<sup>®</sup>, un analgésique pour le traitement des douleurs moyennes à sévères, qui a connu une croissance à deux chiffres sur les quatre dernières années et est commercialisé uniquement en France.
- 27 février 2017 – Le partenaire d'Ipsen Exelixis a annoncé avoir conclu avec Bristol Myers Squibb une collaboration clinique dans le cadre d'une étude de combinaison dans le carcinome avancé du rein en première ligne.
- 2 mars 2017 – Ipsen a annoncé la nomination de Benoit Hennion en qualité de Vice-Président Exécutif et Président, Médecine Générale, à compter du 13 mars 2017. M. Hennion reporte directement à David Meek, Directeur Général d'Ipsen, et rejoint l'Executive Leadership Team. Jean Fabre, à la tête de la médecine générale depuis 2011, a quitté ses fonctions en mars 2017 pour poursuivre une nouvelle opportunité de carrière dans une autre entreprise.
- 13 mars 2017 – Ipsen a annoncé que la MHRA (Medicines and Healthcare products Regulatory Agency) au Royaume-Uni, en coordination avec quatorze autres agences réglementaires européennes, a approuvé une nouvelle indication pour Décapeptyl<sup>®</sup> en tant que traitement adjuvant, en association avec le tamoxifène ou un inhibiteur de l'aromatase, du cancer du sein hormonosensible à un stade précoce chez des femmes à haut risque de récurrence non ménopausées à l'issue d'une chimiothérapie.
- 3 avril 2017 – Ipsen a annoncé avoir finalisé l'acquisition d'actifs en oncologie au niveau mondial de Merrimack Pharmaceuticals (Cambridge, MA, Etats-Unis), dont ONIVYDE<sup>®</sup> (irinotécan liposomal pour injection), indiqué en association avec le fluorouracile et la leucovorine, dans le traitement de patients atteints d'un adénocarcinome du pancréas métastatique, dont la maladie a progressé après un traitement comportant la gemcitabine.

## **À propos d'Ipsen**

Ipsen est un groupe pharmaceutique de spécialité international qui a affiché en 2016 un chiffre d'affaires proche de 1,6 milliard d'euros. Ipsen commercialise plus de 20 médicaments dans plus de 115 pays, avec une présence commerciale directe dans plus de 30 pays. L'ambition d'Ipsen est de devenir un leader dans le traitement des maladies invalidantes. Ses domaines d'expertise comprennent l'oncologie, les neurosciences, l'endocrinologie (adulte et enfant). L'engagement d'Ipsen en oncologie est illustré par son portefeuille croissant de thérapies visant à améliorer la vie des patients souffrant de cancers de la prostate, de tumeurs neuroendocrines, de cancers du rein et du pancréas. Ipsen bénéficie également d'une présence significative en santé familiale. Par ailleurs, le Groupe a une politique active de partenariats. La R&D d'Ipsen est focalisée sur ses plateformes technologiques différenciées et innovantes en peptides et en toxines situées au cœur des clusters mondiaux de la recherche biotechnologique ou en sciences du vivant (Les Ulis/Paris-Saclay, France ; Slough / Oxford, UK ; Cambridge, US). En 2016, les dépenses de R&D ont dépassé 200 millions d'euros. Le Groupe rassemble plus de 4 900 collaborateurs dans le monde. Les actions Ipsen sont négociées sur le compartiment A d'Euronext Paris (mnémonique : IPN, code ISIN : FR0010259150) et sont éligibles au SRD (« Service de Règlement Différé »). Le Groupe fait partie du SBF 120. Ipsen a mis en place un programme d'American Depositary Receipt (ADR) sponsorisé de niveau I. Les ADR d'Ipsen se négocient de gré à gré aux Etats-Unis sous le symbole IPSEY. Le site Internet d'Ipsen est [www.ipсен.com](http://www.ipсен.com).

## **Avertissement Ipsen**

Les déclarations prospectives et les objectifs contenus dans cette présentation sont basés sur la stratégie et les hypothèses actuelles de la Direction. Ces déclarations et objectifs dépendent de risques connus ou non, et d'éléments aléatoires qui peuvent entraîner une divergence significative entre les résultats, performances ou événements effectifs et ceux envisagés dans ce communiqué. Ces risques et éléments aléatoires pourraient affecter la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs financiers qui sont basés sur des conditions macroéconomiques raisonnables, provenant de l'information disponible à ce jour. L'utilisation des termes " croit ", " envisage " et " prévoit " ou d'expressions similaires a pour but d'identifier des déclarations prévisionnelles, notamment les attentes du Groupe quant aux événements futurs, y compris les soumissions et décisions réglementaires. De plus, les prévisions mentionnées dans ce document sont établies en dehors d'éventuelles opérations futures de croissance externe qui pourraient venir modifier ces paramètres. Ces prévisions sont notamment fondées sur des données et hypothèses considérées comme raisonnables par le Groupe et dépendent de circonstances ou de faits susceptibles de se produire à l'avenir et dont certains échappent au contrôle du Groupe, et non pas exclusivement de données historiques. Les résultats réels pourraient s'avérer substantiellement différents de ces objectifs compte tenu de la matérialisation de certains risques ou incertitudes, et notamment qu'un nouveau produit peut paraître prometteur au cours d'une phase préparatoire de développement ou après des essais cliniques, mais n'être jamais commercialisé ou ne pas atteindre ses objectifs commerciaux, notamment pour des raisons réglementaires ou concurrentielles. Le Groupe doit faire face ou est susceptible d'avoir à faire face à la concurrence des produits génériques qui pourrait se traduire par des pertes de parts de marché. En outre, le processus de recherche et de développement comprend plusieurs étapes et, lors de chaque étape, le risque est important que le Groupe ne parvienne pas à atteindre ses objectifs et qu'il soit conduit à renoncer à poursuivre ses efforts sur un produit dans lequel il a investi des sommes significatives. Aussi, le Groupe ne peut être certain que des résultats favorables obtenus lors des essais pré cliniques seront confirmés ultérieurement lors des essais cliniques ou que les résultats des essais cliniques seront suffisants pour démontrer le caractère sûr et efficace du produit concerné. Il ne saurait être garanti qu'un produit recevra les homologations nécessaires ou qu'il atteindra ses objectifs commerciaux. Les résultats réels pourraient être sensiblement différents de ceux annoncés dans les déclarations prévisionnelles si les hypothèses sous-jacentes s'avèrent inexactes ou si certains risques ou incertitudes se matérialisent. Les autres risques et incertitudes comprennent, sans toutefois s'y limiter, la situation générale du secteur et la concurrence ; les facteurs économiques généraux, y compris les fluctuations du taux d'intérêt et du taux de change ; l'incidence de la réglementation de l'industrie pharmaceutique et de la législation en matière de soins de santé ; les tendances mondiales à l'égard de la maîtrise des coûts en matière de soins de santé ; les avancées technologiques, les nouveaux produits et les brevets obtenus par la concurrence ; les problèmes inhérents au développement de nouveaux produits, notamment l'obtention d'une homologation ; la capacité du Groupe à prévoir avec précision les futures conditions du marché ; les difficultés ou délais de production ; l'instabilité financière de l'économie internationale et le risque souverain ; la dépendance à l'égard de l'efficacité des brevets du Groupe et autres protections concernant les produits novateurs ; et le risque de litiges, notamment des litiges en matière de brevets et/ou des recours réglementaires. Le Groupe dépend également de tierces parties pour le développement et la commercialisation de ses produits, qui pourraient potentiellement générer des redevances substantielles ; ces partenaires pourraient agir de telle manière que cela pourrait avoir un impact négatif sur les activités du Groupe ainsi que sur ses résultats financiers. Le Groupe ne peut être certain que ses partenaires tiendront leurs engagements. A ce titre, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de bénéficier de ces accords. Une défaillance d'un de ses partenaires pourrait engendrer une baisse imprévue de revenus. De telles situations pourraient avoir un impact négatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière ou ses résultats. Sous réserve des dispositions légales en vigueur, le Groupe ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives ou objectifs visés dans le présent communiqué afin de refléter les changements qui interviendraient sur les événements, situations, hypothèses ou circonstances sur lesquels ces déclarations sont basées. L'activité du Groupe est soumise à des facteurs de risques qui sont décrits dans ses documents

d'information enregistrés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Les risques et incertitudes présentés ne sont pas les seuls auxquels le Groupe doit faire face et le lecteur est invité à prendre connaissance du Document de Référence 2016 du Groupe, disponible sur son site web ([www.ipsen.com](http://www.ipsen.com)).

**Pour plus d'informations :**

**Médias**

**Didier Véron**

Senior Vice-Président, Affaires Publiques  
et Communication

Tél.: +33 (0)1 58 33 51 16

E-mail : [didier.veron@ipsen.com](mailto:didier.veron@ipsen.com)

**Brigitte Le Guennec**

Responsable Communication Externe Groupe

Tél.: +33 (0)1 58 33 51 17

E-mail : [brigitte.le.guennec@ipsen.com](mailto:brigitte.le.guennec@ipsen.com)

**Communauté financière**

**Eugenia Litz**

Vice-Présidente Relations Investisseurs

Tél.: +44 (0) 1753 627721

E-mail : [eugenia.litz@ipsen.com](mailto:eugenia.litz@ipsen.com)

**Côme de La Tour du Pin**

Chargé de Relations Investisseurs

Tél.: +33 (0)1 58 33 53 31

E-mail : [come.de.la.tour.du.pin@ipsen.com](mailto:come.de.la.tour.du.pin@ipsen.com)