

Ipsen en bref

Roadshow Kepler Equities - Paris

M. Jean-Luc Bélingard – Président

M. David Schilansky – Directeur de la Communication Financière

26 juin 2007



Avertissement

Cette présentation ne contient qu'une information résumée et n'a pas vocation à être exhaustive. Les déclarations prospectives, les objectifs et les estimations de la Société contenues dans cette présentation sont données uniquement dans un but illustratif et sont basées sur la stratégie et les hypothèses actuelles du management. Ces déclarations, objectifs et estimations dépendent de risques connus ou non et d'éléments aléatoires qui peuvent impliquer une divergence significative entre les résultats, performances et événements réels et ceux envisagés dans ce résumé. A moins que la loi ne l'y oblige, la Société ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser ses déclarations prospectives, objectifs ou estimations contenues dans cette présentation afin de refléter les changements qui interviendraient sur les événements, situations, hypothèses ou circonstances sur lesquelles ces déclarations ont été basées.

Profil et strategie



Un groupe pharmaceutique international spécialisé tourné vers l'innovation

Un Groupe international de premier plan

Un portefeuille diversifié avec plus de 20 produits ayant fait leur preuve

Une présence historique en médecine générale

Une spécialisation stratégique dans trois domaines thérapeutiques ciblés

Des capacités de R&D différenciantes

Une politique active de partenariats

- > 100 pays. 4 000 salariés, créé en 1929.
- CA 2006 : 862M€, ROP: 187M€
- Capitalisation boursière (au 1^{er} Juin 2007): ~3.3 Mds€
- 47% du chiffre d'affaires 2005 du Groupe, 45% en 2006
- Gastro-entérologie, troubles cognitifs, cardio-vasculaire
- 49% du chiffre d'affaires 2005 du Groupe, 52% en 2006
- Oncologie, désordres neuromusculaires et endocrinologie
- Ciblées sur (i) les maladies hormono-dépendantes (ii), l'ingénierie des peptides et des protéines (iii) et l'innovation galénique.
- 700 collaborateurs, Dépenses 2006: 20.7% du chiffre d'affaires consolidé
- Ipsen a construit un important réseau d'alliances avec des centres de recherches d'excellence et avec des acteurs de premier plan dans l'industrie pharmaceutique

Un acteur de premier plan sur ses domaines thérapeutiques ciblés

Decapeptyl®

- Analogue de la GnRH – formulation à Libération Prolongée (« FLP ») sur 3 mois FLP à plus longue échéance en cours de développement
- **n°1 ou n°2 sur les marchés où Ipsen est présent**
- Des relations étroites avec les médecins ciblés et les organisations d'urologues en UE
- Concurrents principaux : Enantone (Takeda), Zoladex (Astra-Zeneca)

Somatuline®

- Analogue de la Somatostatine
- La formulation Autogel est une illustration du savoir-faire spécifique d'Ipsen en matière de FLP innovantes: libération prolongée sur 28 jours et plus
- **n°1 ou n°2 sur les marchés où Ipsen est présent**
- Concurrents principaux : Sandostatin (Novartis)

Dysport®

- Toxine Botulique de Type A
- Produit efficace et ayant fait ses preuves (lancé en 1991), qui représente une alternative intéressante au leader du marché, Botox
- **n°1 ou n°2 sur les marchés où Ipsen est présent**
- Rival de Botox (Allergan)

En 2006, de bonnes performances malgré un environnement difficile

Ventes de
médicaments

+7,6%

Volumes de
médicaments vendus

+10,2%

Ventes des produits de
médecine spécialisée

+13,4%

Ventes en dehors des principaux
pays de l'Europe de l'ouest

+19,3%

Taux de croissance 2006/2005

Une stratégie rigoureusement mise en œuvre

Objectifs

Être un groupe pharmaceutique international de tout premier plan offrant aux patients des médicaments innovants, répondant à des besoins médicaux non encore couverts dans ses domaines thérapeutiques ciblés

Priorités stratégiques

1 DÉVELOPPER les ventes et les résultats dans les domaines thérapeutiques ciblés en commercialisant des médicaments innovants

2 OPTIMISER la rentabilité des produits de médecine générale par une gestion sélective du cycle de vie des produits, par des partenariats et des investissements ciblés

3 GLOBALISER notre présence internationale grâce à une politique active d'expansion géographique

Partenariat
avec Tercica
pour
Increlex™
en Europe

Partenariat
avec Gtx Inc
pour
Acapodene®
en Europe

Partenariat
avec MSD pour
Adrovanse™
en France

Partenariat
avec Tercica
en
endocrinologie
aux
Etats-Unis

Partenariat
avec Medicis
pour Reloxin®
aux
Etats-Unis

Un pipeline riche, moteur de la croissance future: 9 nouvelles molécules en développement

Nouvelles molécules en développement

BN 83495 (STX 64)	Cancer du sein post-ménopause	Phase I
BN 2629 (SJG-136)	Cancers métastatiques avancés	Phase I
Diflomotecan (BN 80915)	Cancers métastatiques avancés	Phase II
Elomotecan (BN 80927)	Cancers métastatiques avancés	Phase I
Acapodene®	Traitement des effets secondaires liés à l'hormonothérapie anti-androgénique	Phase III
Increlex®	Insuffisance primaire sévère en IGF-1	<u>UE: revue réglementaire</u>
BIM 51077	Diabète de Type 2	Partenariat avec Roche
OBI-1®	Hémostase	Phase II
febuxostat	Hyperuricémie symptomatique	<u>UE: revue réglementaire</u>

Programmes de gestion du cycle de vie des produits

Decapeptyl®	Cancer du Sein post-ménopause	Phase III
	Formulation 4-6 mois (prostate)	Phase III
Somatuline Autogel®	Tumeurs neuroendocriniennes asymptomatiques	Phase III
Somatuline Autogel®	Acromégalie	US: revue réglementaire
Somatuline Autogel®	Co-administration avec Pegvisomant	Phase III
NutropinAq®	Petite taille non liée à un déficit en GH	<u>UE: revue réglementaire</u>
Dysport®	Torticolis spasmodiques	Phase III US: enregistrement prévu en 2007
Dysport®	Douleurs musculo-fasciculaires	Phase II
Reloxin®	Médecine esthétique	<u>UE: revue réglementaire</u> US: partenariat avec Mediscis – enregistrement prévu en 2007
Tanakan®	Altérations cognitives légères liées au vieillissement	Phase III

Violet: Oncologie / Vert: Endocrinologie / Bleu: Désordres Neuromusculaires
 En gras: programmes à enregistrer aux Etats-Unis (« NDA »)
 Programmes pré cliniques exclus

Perspectives d'avenir



Évènements marquants attendus en 2007

- **Dopastatine**
 - Entrée en phase I
- **Dysport®: Torticolis spasmodique**
 - Dépôt du dossier auprès de la FDA aux Etats-Unis
- **Reloxin®: Rides intersourcilières**
 - Dépôt du dossier par Medicis auprès de la FDA aux Etats-Unis
- **NutropinAq®: Petite taille idiopathique**
 - Dossier en cours de revue réglementaire en Europe
- **Somatuline® Autogel®: Acromégalie**
 - Dossier en cours de revue réglementaire aux Etats-Unis (date prévue de fin d'examen: 30 Août 2007)
- **Increlex®: Insuffisance primaire sévère en IGF-1** ✓
 - Dossier en cours de revue réglementaire en Europe
- **Febuxostat: Hyperuricémie**
 - Dossier en cours de revue réglementaire en Europe
- **Toxine Botulique de type A en Europe: Indications de médecine esthétique**
 - Dossier en cours de revue réglementaire
 - En accord avec Galderma, optimisation des indications du produit en incluant le plus tôt possible en 2007 dans le dossier les résultats complets des études cliniques sur l'efficacité et l'innocuité du produit, effectuées par Medicis aux États-unis

**2 dépôts de dossiers prévus aux Etats-Unis (NDAs) et
5 dossiers en cours de revue réglementaire**

Un « newsflow » riche attendu pour les années à venir...

Objectifs

Être un groupe pharmaceutique international de tout premier plan offrant aux patients des médicaments innovants, répondant à des besoins médicaux non encore couverts dans ses domaines thérapeutiques ciblés

Priorités stratégiques

1 DÉVELOPPER les ventes et les résultats dans les domaines thérapeutiques ciblés en commercialisant des médicaments innovants

2 OPTIMISER la rentabilité des produits de médecine générale par une gestion sélective du cycle de vie des produits, par des partenariats et des investissements ciblés

3 GLOBALISER notre présence internationale grâce à une politique active d'expansion géographique

5 dossiers en cours de revue réglementaire

Poursuite des opportunités de prise en licence de produits spécialisés

Choix d'une option de partenariat pour Ginkor Fort®

Rationalisation de certaines activités non stratégiques

Somatuline®
Autogel®:
premier produit global du Groupe

2 NDA (Reloxin®
et Dysport®) à soumettre à la FDA

OBI-1

Choix d'une option commerciale pour Dysport® en Amérique du Nord

Objectifs financiers

	Objectifs 2007 ⁽¹⁾	Réalisés 2006
Chiffre d'affaires	Croissance de 6,5 à 7,5%	861,7 millions d'euros
Produits des activités ordinaires	Croissance de 4,0 à 5,0%	945,3 millions d'euros
Marge Opérationnelle publiée	22,0 à 23,0% (en % du CA)	21,7%

NOTE 1 : y compris l'impact de la charge non récurrente de 8,4 millions d'euros payée à Inamed mais sans tenir compte d'un potentiel impact à ce niveau des pertes consolidées par mise en équivalence de Tercica.

Back-up R&D



Une convergence unique de technologies

Une R&D différenciante, ciblée sur...

- ① Les maladies hormono-dépendantes
- ② L'ingénierie des peptides et des protéines
- ③ L'innovation galénique

Une R&D compétitive, fondée sur...

- ① 4 centres de recherches (Boston, Paris, Barcelone, Londres)
- ② 700 collaborateurs
- ③ Des dépenses R&D atteignant 20.9% du CA du Groupe en 2005
- ④ Une convergence unique de plateformes technologiques

Un partenaire stratégique reconnu

Ipsen a construit un important réseau d'alliances avec des centres de recherches d'excellence et avec des acteurs de premier plan dans l'industrie pharmaceutique

En 2006, Ipsen a renforcé sa franchise en Uro-oncologie

PRODUIT CLEF: DECAPEPTYL® 3 MOIS

- ✓ Principe actif:
 - Triptoréline (analogue de la GnRH)
- ✓ Indications principales:
 - Cancer de la prostate
- ✓ Commercialisation:
 - Plus de 60 pays (dont 25 en Europe)
- ✓ Chiffre d'affaires 2006
 - 222 millions d'euros
 - 64% réalisé dans les pays du G5
- ✓ Croissance 2006
 - +8.6% en volumes
 - +5.1% en ventes

ACAPODENE®

Prévention du cancer
de la prostate
("HG-PIN")

Phase II - option

ACAPODENE®

Traitement des effets
secondaires liés à
l'hormonothérapie
anti-androgénique

Phase III

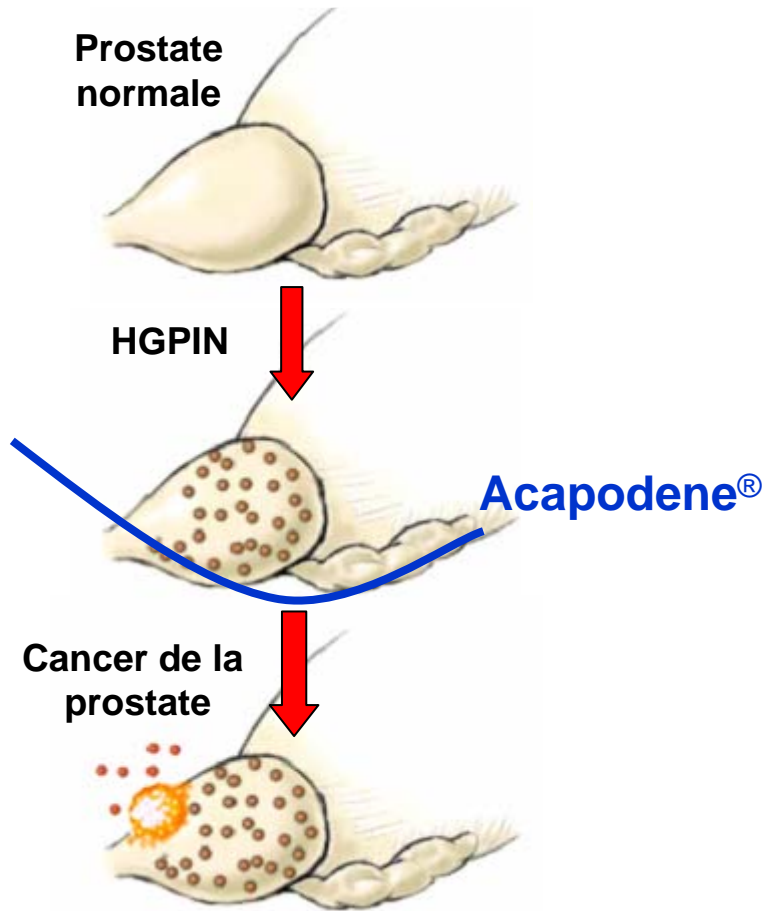
**DECAPEPTYL®
4 MOIS**

**DECAPEPTYL®
6 MOIS**

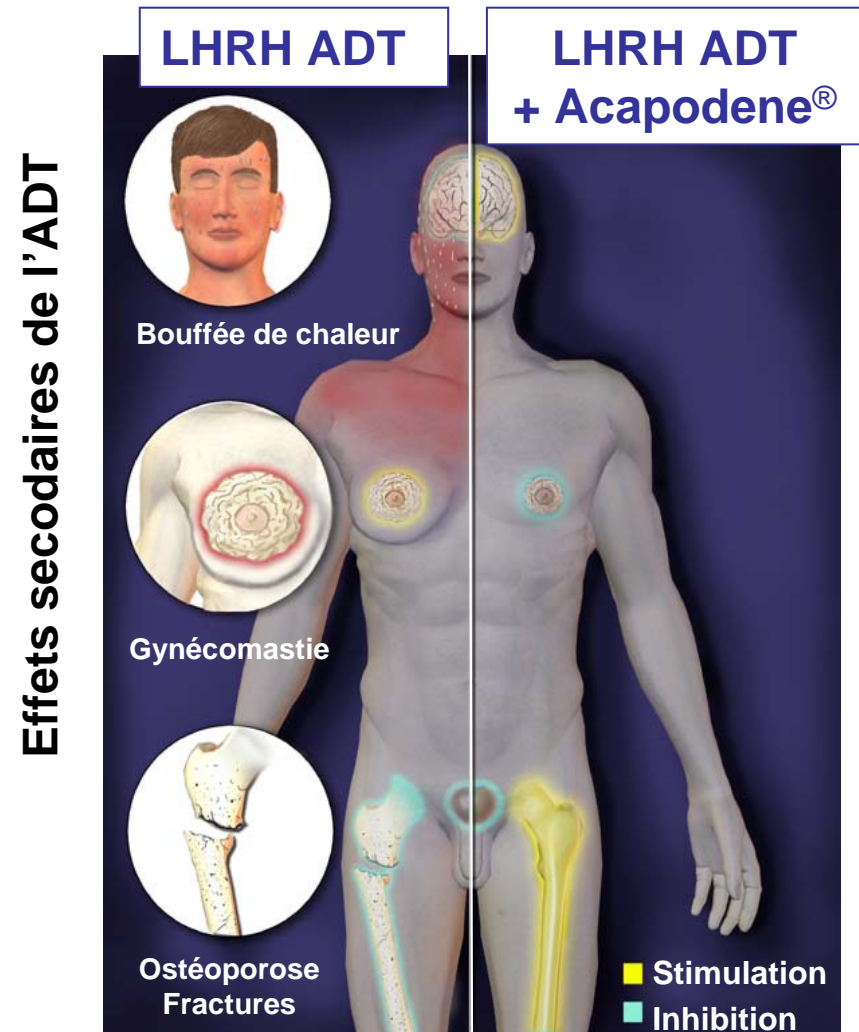
Une gestion active du cycle de vie des produits

Acapodene[®] – modulateur sélectif des récepteurs estrogéniques (“SERM”)

Néoplasie intraépithéliale de haut grade (« HGPIN »)
- Prévention du cancer de la prostate



Cancer de la prostate
traitement des effets secondaires multiples
liés à l'hormonothérapie anti-androgénique (« ADT »)



En 2006, Ipsen a renforcé sa franchise en Endocrinologie

PRODUIT CLEF: SOMATULINE® AUTOGEL®

- ✓ Principe actif:
 - Analogue de la somatostatine
- ✓ Indications principales:
 - Acromégalie
 - Tumeurs neuroendocriniennes
- ✓ Commercialisation:
 - plus de 40 pays
- ✓ Chiffre d'affaires 2006
 - 92 millions d'euros
 - 68% réalisé dans les pays du G5
- ✓ Croissance des ventes en 2006
 - +12,8%

PRODUIT CLEF: NUTROPIN AQ®

- ✓ Principe actif:
 - Hormone de croissance recombinante
- ✓ Indications principales:
 - Retards de croissance
 - Déficit acquis en GH
- ✓ Commercialisation:
 - plus de 30 pays
- ✓ Chiffre d'affaires 2006
 - 15 millions d'euros
 - 81% réalisé dans les pays du G5
- ✓ Croissance des ventes en 2006
 - quasiment multipliée par 3

DOPASTATINE

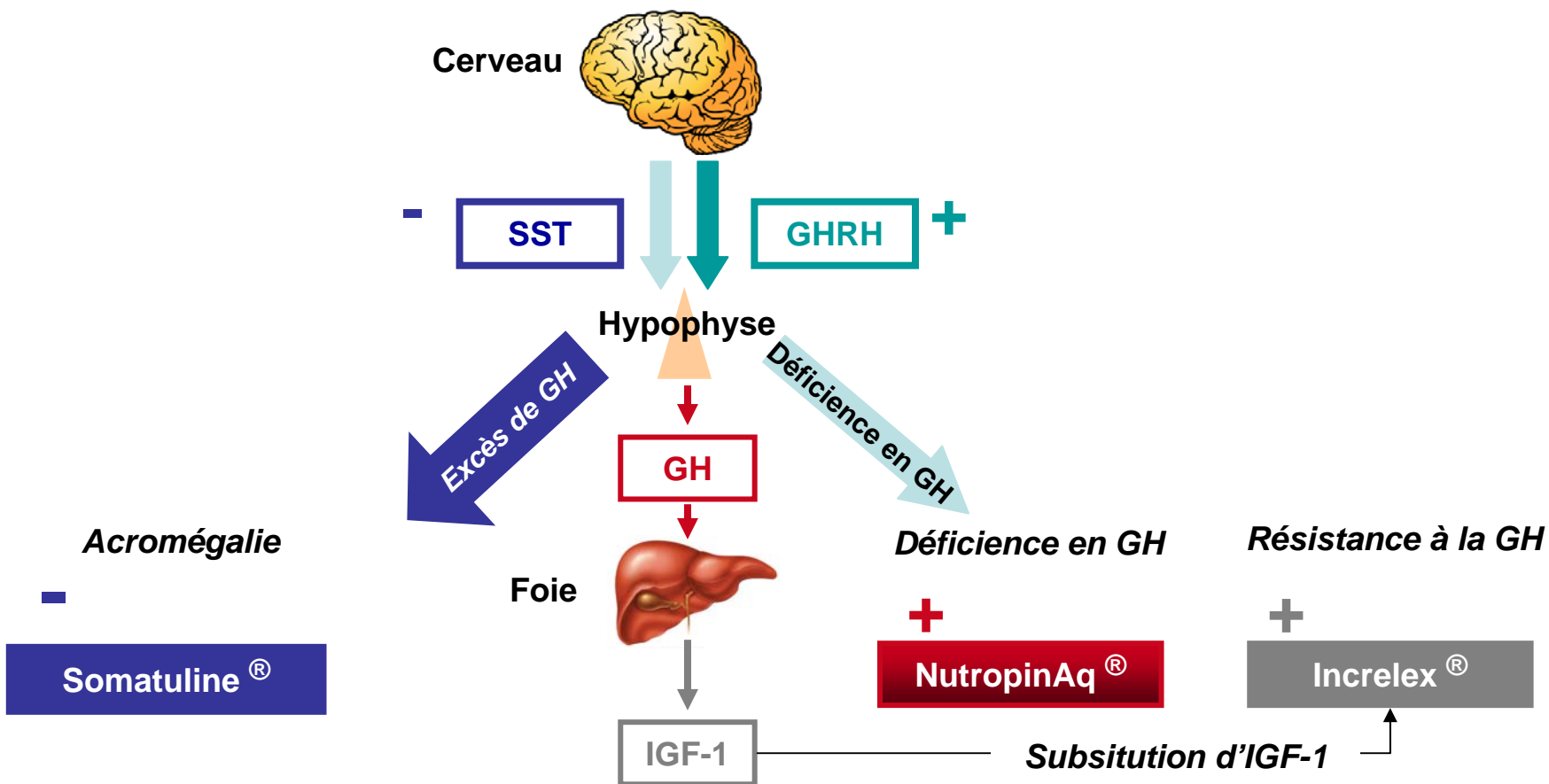
Entrée en phase I
prévue en 2007

INCRELEX®

Insuffisance
primaire sévère en
IGF-1
En cours de revue
réglementaire

Constitution d'un portefeuille de produits de tout premier plan pour
le traitement des troubles de la croissance

Régulation de la sécrétion d'hormone de croissance ("GH")



Ipsen construit une solution globale répondant aux troubles de la croissance

Somatuline® Autogel® : une méthode d'administration pratique

	Somatuline® Autogel®	Sandostatin LAR®
Indications	Acromégalie, NET (Europe uniquement)	Acromégalie, NET
Administration	Sous-cutanée (s.c.)	Intramusculaire (i.m.)
Volume injecté	0.4 ml	2.0 ml
Longueur de l'aiguille	20mm	40mm
Formulation	Prêt à l'emploi	Poudre à reconstituer



Somatuline® autogel®

lanreotide



Seringue prêt a l'emploi (à droite) vs. Système d'injection par voie intramusculaire du concurrent (à gauche)

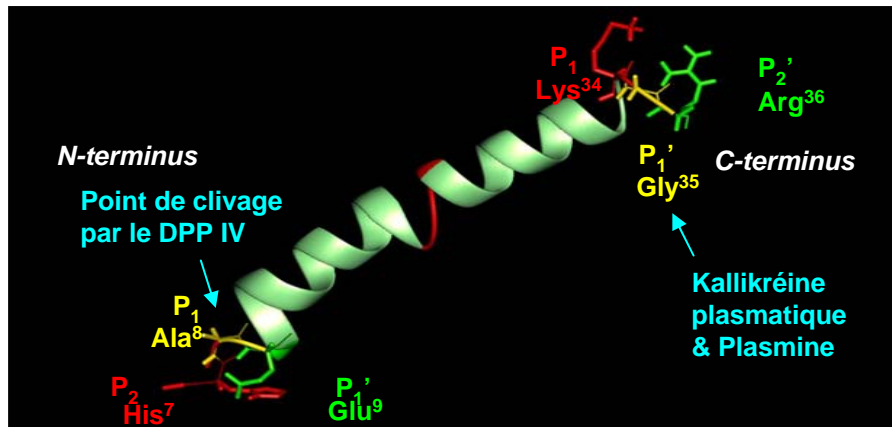
Analogue du GLP-1: une illustration des capacités R&D d'Ipsen

- ✓ Une efficacité au moins égale au GLP-1 humain d'origine
- ✓ Une durée de vie métabolique étendue: 22x plus stable
- ✓ Conservation complète des propriétés de l'incrétine
- ✓ Des brevets solides

Option exercée par Roche en juillet 2006

- ✓ €56 m payé en 2006 + €3 m en 2007
- ✓ €170 m de paiements échelonnés additionnels potentiels
- ✓ Taux de *royalties* autour de 15% sur ses ventes monde

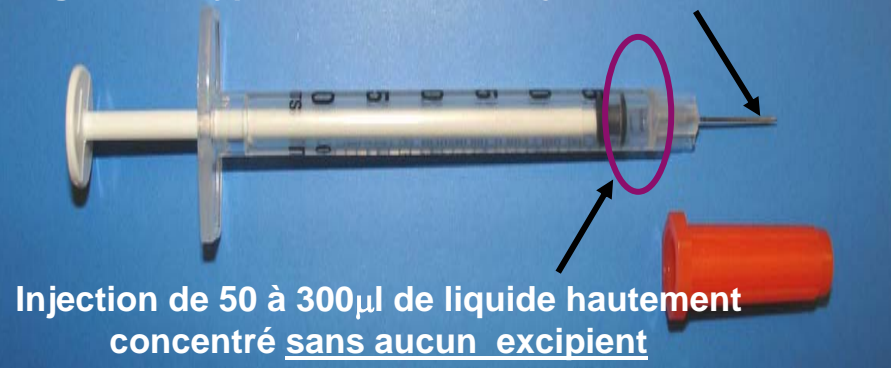
Travailler sur l'ingénierie du peptide...



Le GLP-1 Humain (7-36)NH₂ a deux points de clivage aux N- & C terminus :
modifications des positions 8 & 35

...afin de rendre le produit compatible avec les formulations à libération prolongée innovantes d'Ipsen

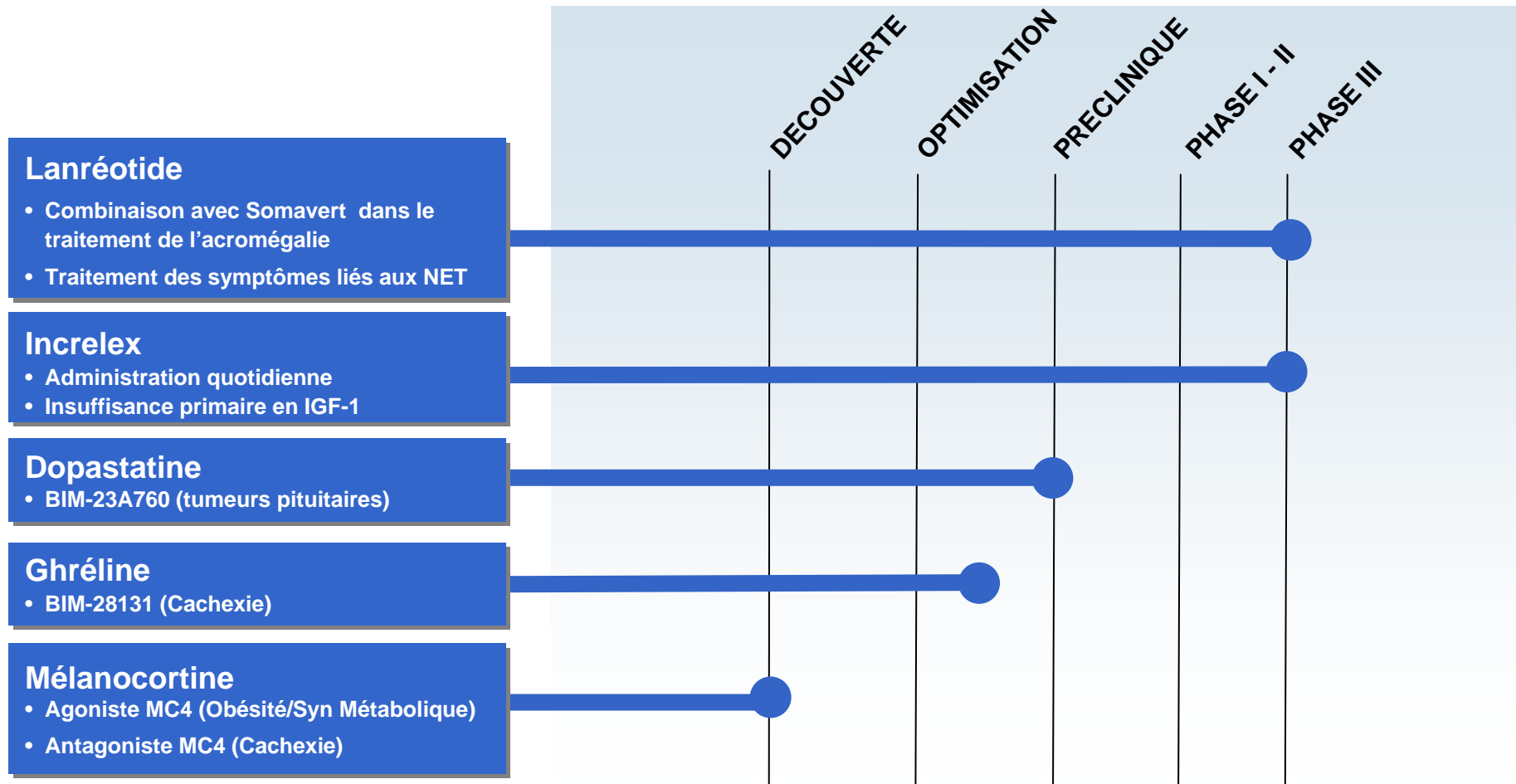
Aiguille de type « Insuline » à injection sous-cutanée



Injection de 50 à 300µl de liquide hautement concentré sans aucun excipient

Seringue utilisée pour la FLP de BIM 51077: - 0.3mL
TERUMO Myjector U-100 avec
une aiguille 29G1/2 (0.33 X 12 mm)

Un riche portefeuille en Endocrinologie



Termes clés des accords de licence croisés

	Ipsen Commercialisation d'Increlex	Tercica Commercialisation de Somatuline
Territoires	Monde sauf USA, Canada et Japon	États-Unis et Canada
Durée	15 ans ¹	15 ans ¹
Paie ment initial	€10m (payés à la clôture de la transaction)	\$25m (payés avec une obligation convertible à la clôture de la transaction)
Paie ment additionnel	€15m (payés à l'AMM en Europe)	€30m (payé avec une obligation convertible à l'AMM aux U.S.)
Redevance sur le chiffre d'affaires net	Taux croissant (de 15 à 25%) sur la base du CA net du produit, en plus du prix de transfert, représentant 20% des ventes nettes du produit	Taux croissant (de 15 à 25%) sur la base du CA net du produit, en plus du prix de transfert, représentant 20% des ventes nettes du produit

NOTE1: Le plus long entre la durée de vie des brevets et 15 ans. Période à l'issue de laquelle la licence est payée intégralement et irrévocable

Un investissement progressif dans Tercica

	Participation cumulée	Moyen	Prix par action (\$)	Montant total (€m)	Commentaires
① Investissement en actions	25.0%	Cash	\$6.17	€61.8m	<ul style="list-style-type: none"> Prime de 30% sur la moyenne pondérée par les volumes des 15 derniers jours de bourse
② Obligations Convertibles 1&2	27.5% ¹	Droits pour Somatuline	\$7.41	€20.0m	<ul style="list-style-type: none"> OC 1 émise à la clôture de la transaction OC 2 émise à l'AMM accordée par la FDA pour Somatuline OC 1&2 émises en contrepartie des droits pour Somatuline (pas de sortie de cash) Coupon de 2.5% payé en actions non compris
	33.3% ¹		\$7.41	€30.0m	
③ Obligation Convertible 3	35.4% ¹	Cash	\$7.41	€12.0m	<ul style="list-style-type: none"> Payée en cash à la date d'approbation de la FDA Coupon de 2.5% payé en actions non compris
④ Warrants (exemple)	40.0% ¹	Cash	\$7.41	€29.3m	<ul style="list-style-type: none"> Émis gratuitement afin d'obtenir 40% du capital si nécessaire Le nombre de warrants sera ajusté pour le nombre d'actions Tercica émises
Participation cumulée: 40.0%		Total en cash hors warrant: €73.7 millions			

Note 1: Sur une base diluée. Le nombre d'actions diluée prend en compte la dilution engendrée par l'investissement, ainsi que toutes les options en circulation et les warrants

Elements financiers



Compte de Résultat 2006

en M d'euros	2005	2006	Variation 05-06	Point clés
Chiffre d'Affaires	807,1	861,7	+6,8%	• Croissance des ventes
Autres produits de l'activité	80,7	83,6	+3,5%	
Produit des activités ordinaires	887,9	945,3	+6,5%	• Autres produits de l'activité ordinaire :
Coûts de revient des ventes	(171,0)	(181,4)	+6,0%	• - Redevances Kogenate plus faibles
Dépenses de R&D	(169,0)	(178,3)	+5,5%	• - Milestone Medicis / Roche
Frais commerciaux, généraux, administratifs	(364,1)	(383,0)	+5,2%	• - Dont en 2005 une indemnité de 10 millions d'euros liée à l'arrêt d'un contrat de recherche
Frais de restructuration, & APCO*	1,7	(8,0)		
Perte de valeur		(7,3)		
Résultat opérationnel	185,3	187,2	+1,0%	• Amélioration des coûts de revient malgré les baisses de prix
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	23,0%	21,7%		
Résultat opérationnel récurrent	177,8	204,1	+14,8%	• Amélioration de la productivité des frais commerciaux
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	22,0%	23,7%		
Coût de l'endettement net et autres charges	(6,6)	0,1		• Augmentation des coûts administratifs centraux
Impôts sur les résultats	(34,2)	(40,9)		• Inclut 8,4 millions d'euros payés à Inamed
<i>Taux d'impôt effectif activités poursuivies</i>	19,1%	21,8%		• Perte de valeur Testim, 7,3 millions d'euros
QP dans le résultat des ent. Associées		(1,7)		
Résultat net des activités poursuivies	144,6	144,8	+0,1%	• Taux effectif d'imposition de 21,8%
Résultat net des activités non poursuivies	4,4	(0,3)		• Utilisation, au Royaume-Uni, des pertes reportables d'un montant de 7,1 millions d'euros
Résultat net	149,0	144,5	-3,0%	• Taux effectif récurrent : 25,6% contre 24% en 2005
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	18,5%	16,8%		
Résultat net récurrent	128,9	148,9	15,6%	• Quote part de résultat Tercica
BNPA	2.20	1.71		
BNPA récurrent	1.91	1.77		

Un portefeuille diversifié et équilibré

La médecine Générale:
Une plateforme d'activité solide

+2.4%

2006/2005
Croissance du CA

+13.4%

domaines thérapeutiques ciblés:
Les moteurs de croissance

Exemples de produits

Smecta®

■ CA 2006: ~ €80 m

Gastro-entérologie

18% du CA

+11.6% +5.4%

Oncologie

26% du CA

Exemples de produits

Decapeptyl®

■ CA 2006: ~ €222m

Tanakan®

■ CA 2006: ~ €130 m

Troubles cognitifs

15% du CA

+7.4% +23.2%

Endocrinologie

13% du CA

Somatuline®

■ CA 2006: ~ €92 m

Nisis/Nisisco®

■ CA 2006: ~ €51 m

Cardiovasculaire

12% du CA

(14.1)% +22.5%

Désordres
Neuromusculaires

13% du CA

Dysport®

■ CA 2006: ~ €113 m

■ Enregistrement prévu
aux US en 2007

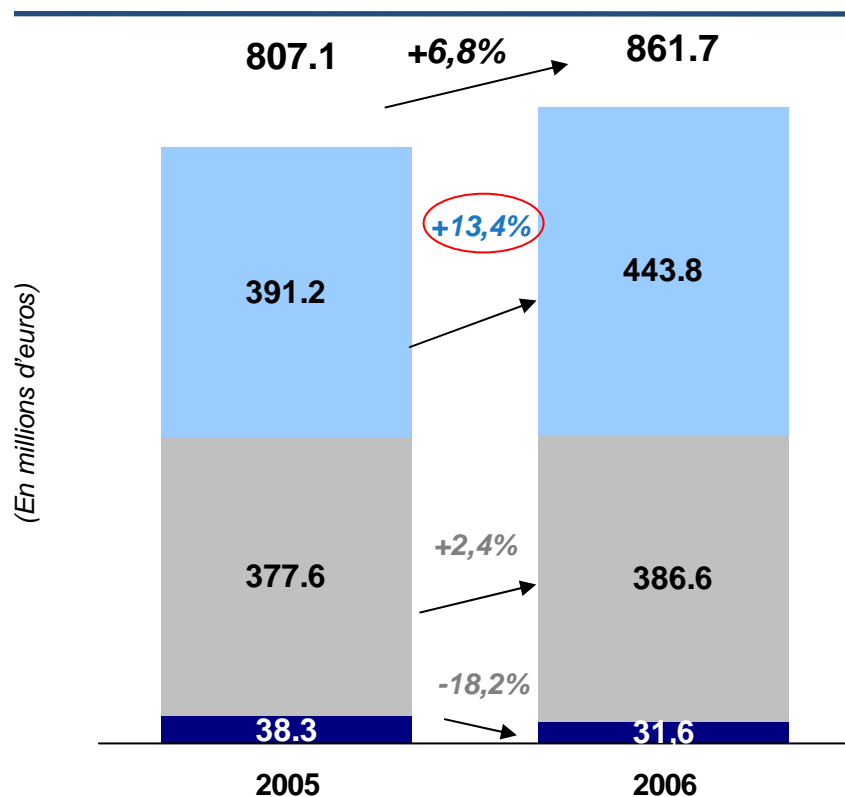
GRUPE:

+6.8%

CA 2006 :
861.7 M€

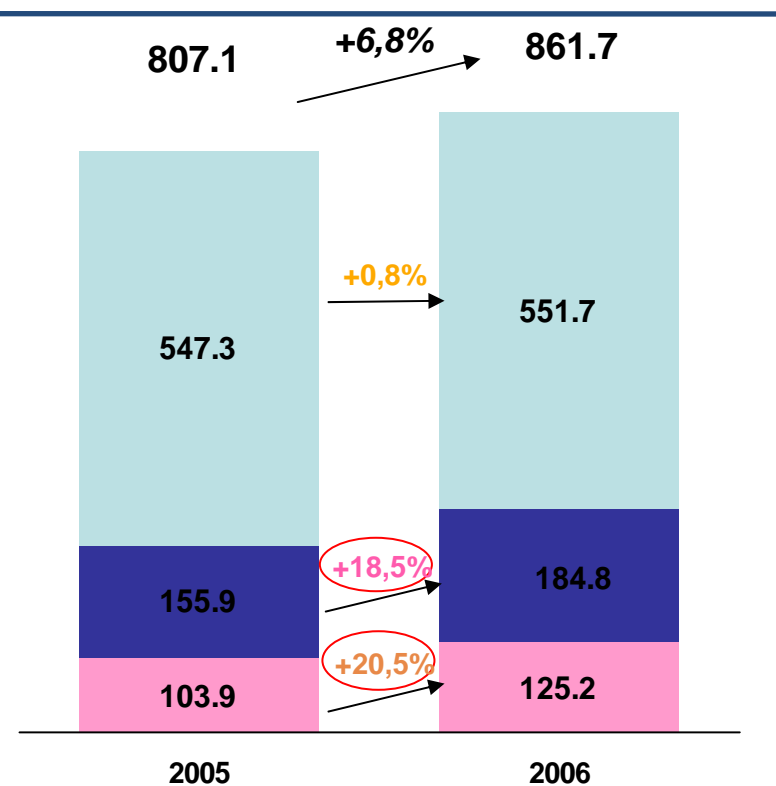
Une croissance profitable portée par les domaines thérapeutiques ciblés et l'international

CA en 2005 et 2006 par spécialités



- Domaines thérapeutiques ciblés
- Médecine générale
- Autres

CA en 2005 et 2006 par régions



- Principaux pays d'Europe Occidentale
- Autres pays d'Europe
- Reste du Monde

Évolution des autres produits de l'activité

Redevances perçues

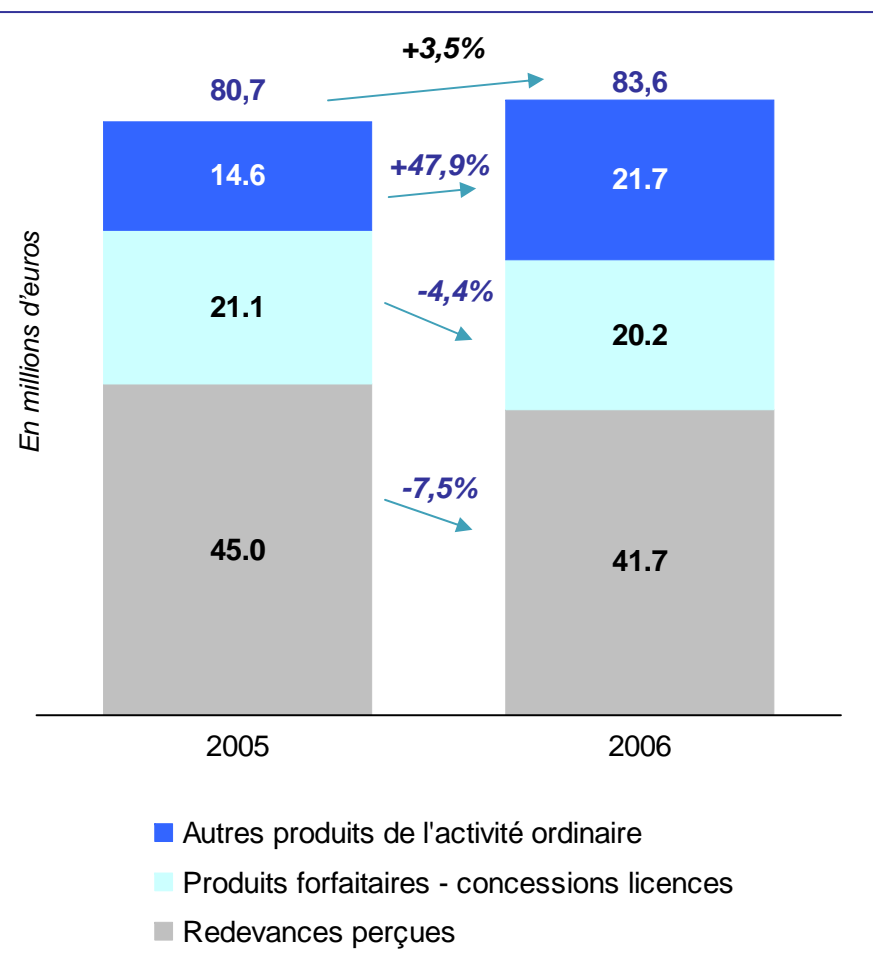
- Licence Kogenate® (€38,7 millions en 06 vs. €42.0 millions en 05) : 2005 avait bénéficié du report d'une partie des redevances dues au titre du 4ème trimestre 04

Les produits forfaitaires - concessions de licence

- Montants perçus dans le cadre des accords de licence notamment avec Roche, Medicis et Recordati
- En 2005, un produit forfaitaire non récurrent €10,0 millions avait été enregistré à la suite de l'arrêt d'un accord de recherche

Autres revenus

- Facturations plus importantes des prestations de R&D dans le cadre d'alliances en cours (GLP-1...)
- Baisse des revenus de co-promotion notamment liée à la résiliation du contrat de co-promotion Zoxan® signé avec Pfizer.



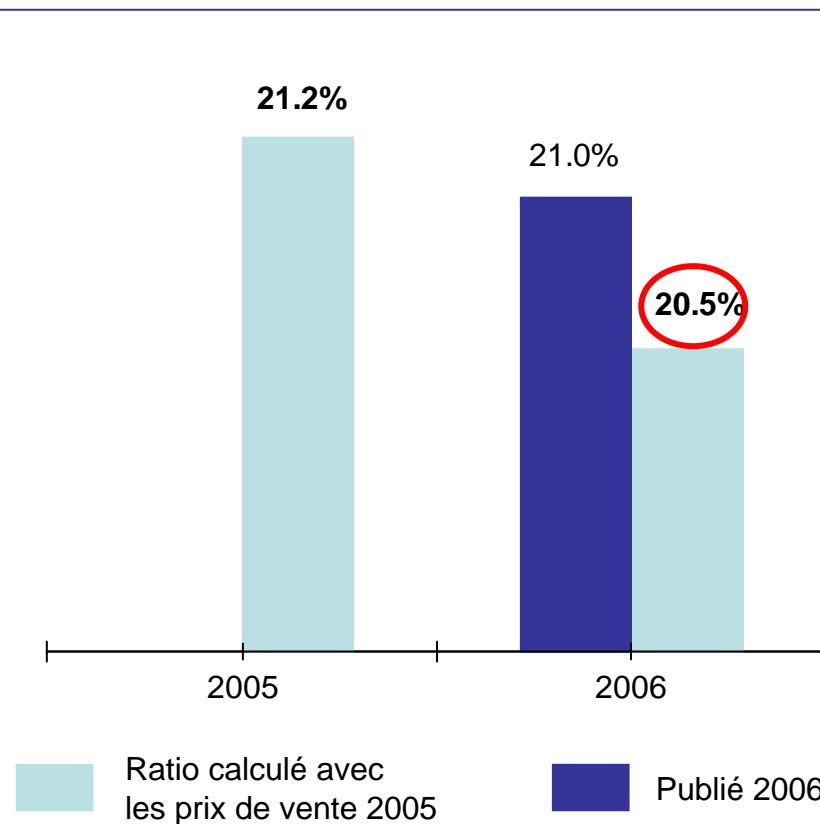
Évolution du coût de revient des ventes

Effets positifs

- Croissance rapide des domaines thérapeutiques ciblés (« effet mix » favorable)
- Amélioration de la productivité

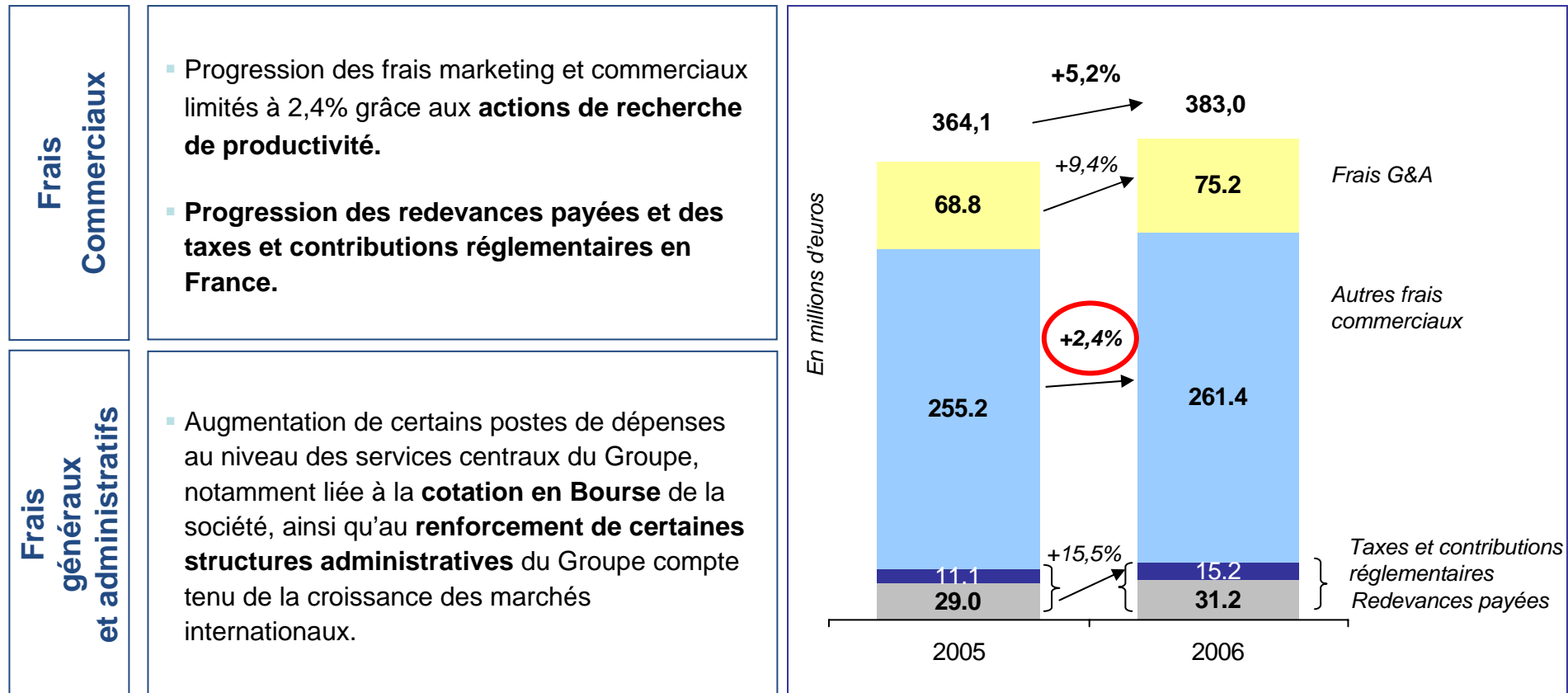
Effets négatifs

- Effet négatif mécanique des baisses de prix sur le prix de revient exprimé en valeur relative (19,4 millions d'euros).



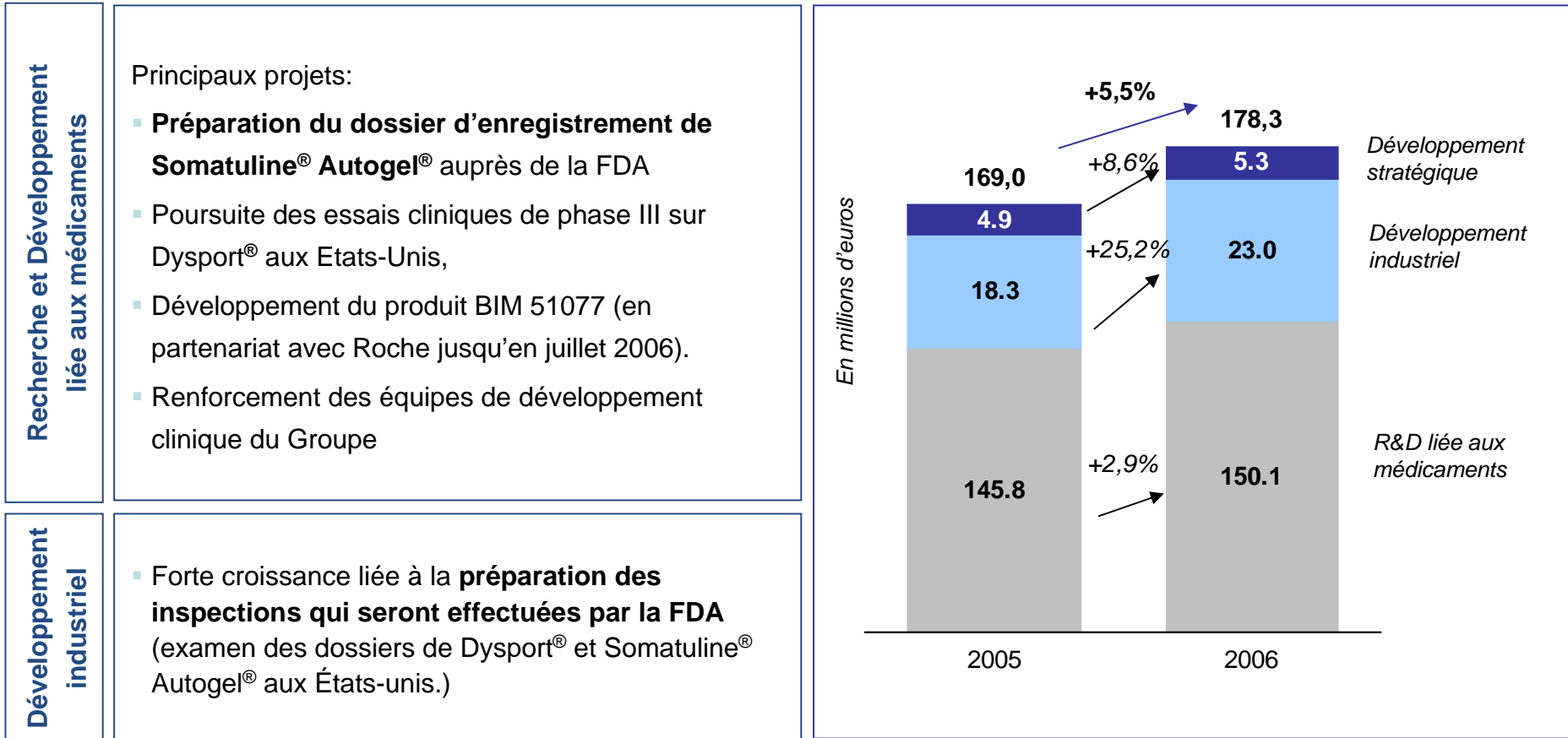
Une amélioration significative du coût de revient des ventes dans un environnement difficile

Évolution des frais commerciaux, généraux et administratifs



Des efforts de productivité importants ont été fournis en 2006

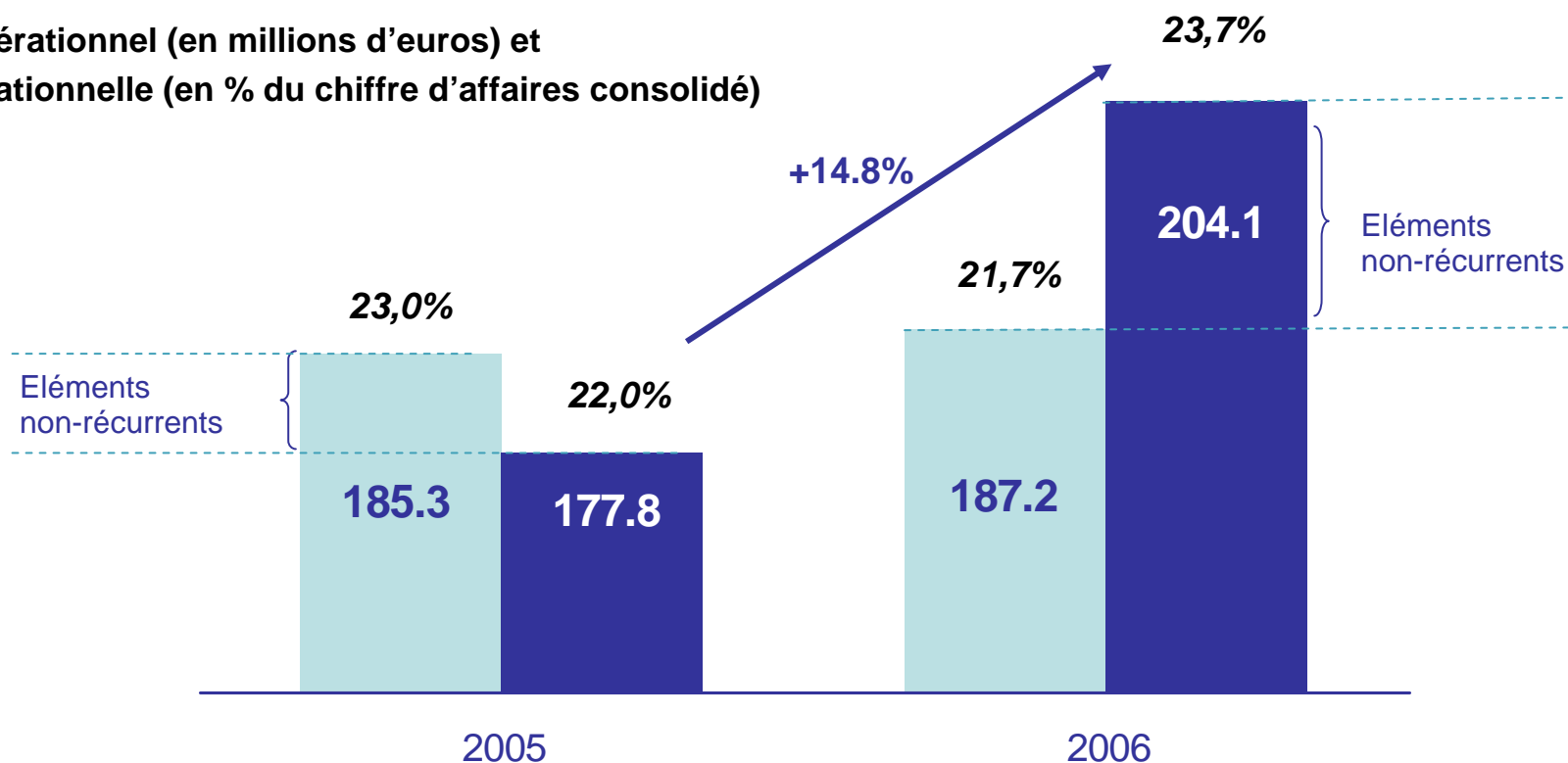
Évolution des frais de recherche et développement



Des efforts de R&D soutenus dans un fort contexte de préparation de dépôts de dossiers

Évolution du résultat opérationnel publié et récurrent

Résultat opérationnel (en millions d'euros) et
marge opérationnelle (en % du chiffre d'affaires consolidé)



**Un résultat récurrent en forte progression
malgré un environnement difficile pour l'industrie pharmaceutique**

Évolution de la génération de flux de trésorerie

En millions d'euros

	2005	2006
MBA avant variation du BFR	173,0	167,6
Diminution du BFR	3,9	160,0
Flux net de trésorerie lié à l'activité	176,9	327,6
Investissements corporels et incorporels	(44,4)	(81,8)
Investissements financiers		(63,1)
Autres	(8,3)	(18,7)
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissements	(52,7)	(163,6)
Variation nette des emprunts	(180,0)	(31,8)
Dividendes versés	(29,3)	(50,4)
Augmentation de capital	191,8	
Autres	(1,5)	
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(19,0)	(82,2)
Impact activités non poursuivies	12,0	0,6
Incidence du traitement Pro Forma	(10,2)	
Variation de la trésorerie	107,0	82,5
Trésorerie nette	138,8	252,9

- Effets d'impôts sur milestones encaissés non reconnus.

- Milestones de Medicis et Roche non encore reconnus dans les autres produits de l'activité.

- - Dont ~41 millions d'euros d'investissements corporels
- - Dont ~41 millions d'euros d'investissements incorporels (Increlex™ et Acapodène®)

- Prise de participation dans Tercica

- Dont obligations convertibles Tercica

Évolution de la structure du bilan consolidé

Actifs (en millions d'euros)

	31-dec-05	31-dec-06
Ecarts d'acquisition	188,8	188,8
Immobilisations corporelles	187,8	198,2
Immobilisations incorporelles	39,8	68,2
Autres actifs non courants	18,4	147,3
Total des actifs non-courants	434,8	602,5
Total des actifs courants	495,0	603,4
<i>dont Trésorerie et équivalent</i>	<i>202,0</i>	<i>285,5</i>
Actifs de l'activité destinée à être cédée ou abandonnée	12,7	8,4
Total de l'actif	942,5	1214,3
(Dettes) / Trésorerie nette	138,8	252,9

Passif (en millions d'euros)

	31-dec-05	31-dec-06
Capitaux propres	619,8	726,5
Intérêts minoritaires	1,3	1,4
Dettes financières long-terme	53,3	21,6
Autres passifs non courant	17,6	195,4
Dettes financières court-terme	10,3	10,9
Autres passifs courants	226,1	247,7
Passifs de l'activité destinée à être cédée ou abandonnée	14,1	10,8
Total du passif	942,5	1214,3

Un flux de trésorerie récurrent et une flexibilité financière accrue

Évolution des produits constatés d'avance

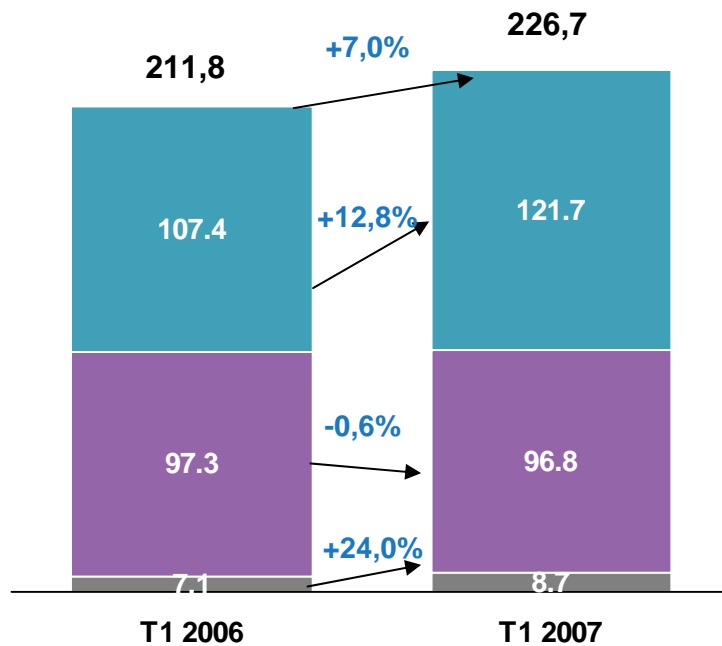
Paiements échelonnés encaissés avant le 31 décembre 2006 et non encore reconnus comme revenus

(en millions d'euros)	31 Décembre 2006	31 Décembre 2005
Total encaissés :	184,3	21,8
Ces paiements échelonnés seront reconnus dans le temps comme suit :		
Année 2007	13,6	9,6
Années 2008 et suivantes	170,7	12,2

Des revenus futurs assurés pour la croissance d'Ipsen

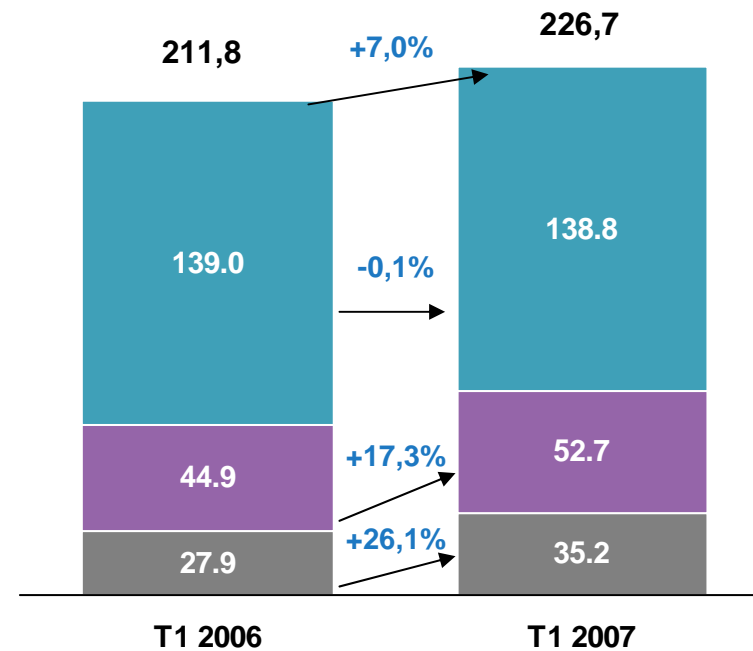
Actualité : chiffre d'affaires au Premier trimestre 2007

C.A par domaine thérapeutique



- Domaines thérapeutiques ciblés
- Médecine générale
- Autres

CA par zone géographique



- Principaux Pays de l'Europe de l'Ouest
- Autres Pays d'Europe
- Reste du Monde