

Point sur la stratégie

Marc de Garidel
Président-Directeur Général

Christel Bories
Directeur Général Délégué

Conférence de presse – 02/07/2015

Introduction

Marc de Garidel

La stratégie engagée depuis 2011 a produit des résultats significatifs...



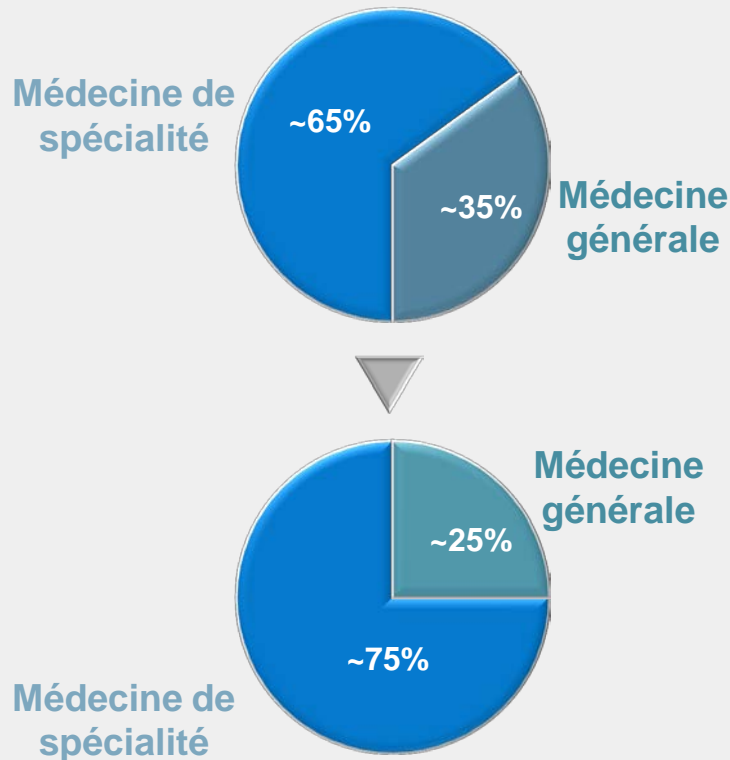
...en vue d'atteindre les objectifs de 2020 :

Plus que doubler le chiffre d'affaires ⁽¹⁾
Plus que tripler le résultat opérationnel⁽²⁾

⁽¹⁾ À taux de change constant versus chiffres d'affaires 2010 : chiffre d'affaires 2020 de 2 à 2,5 Mrd€ - ⁽²⁾ versus revenu opérationnel courant 2010 : résultat opérationnel avant enregistrement des coûts d'acquisition et des éléments non récurrents : résultat opérationnel 2020 de 500 à 600 M€

...et pour qu'Ipsen devienne un groupe pharmaceutique de spécialité à vocation mondiale

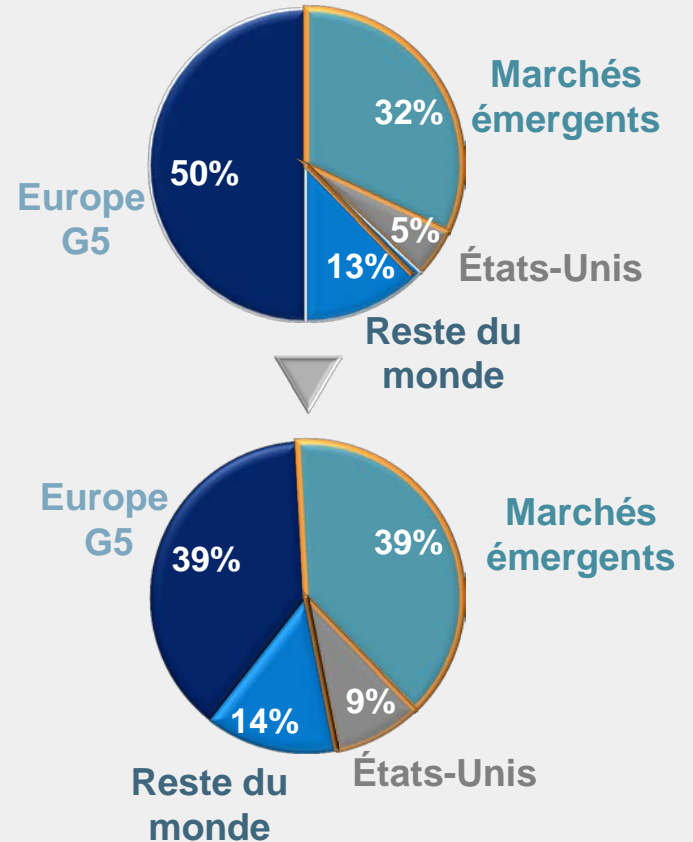
Évolution du chiffre d'affaires par segment



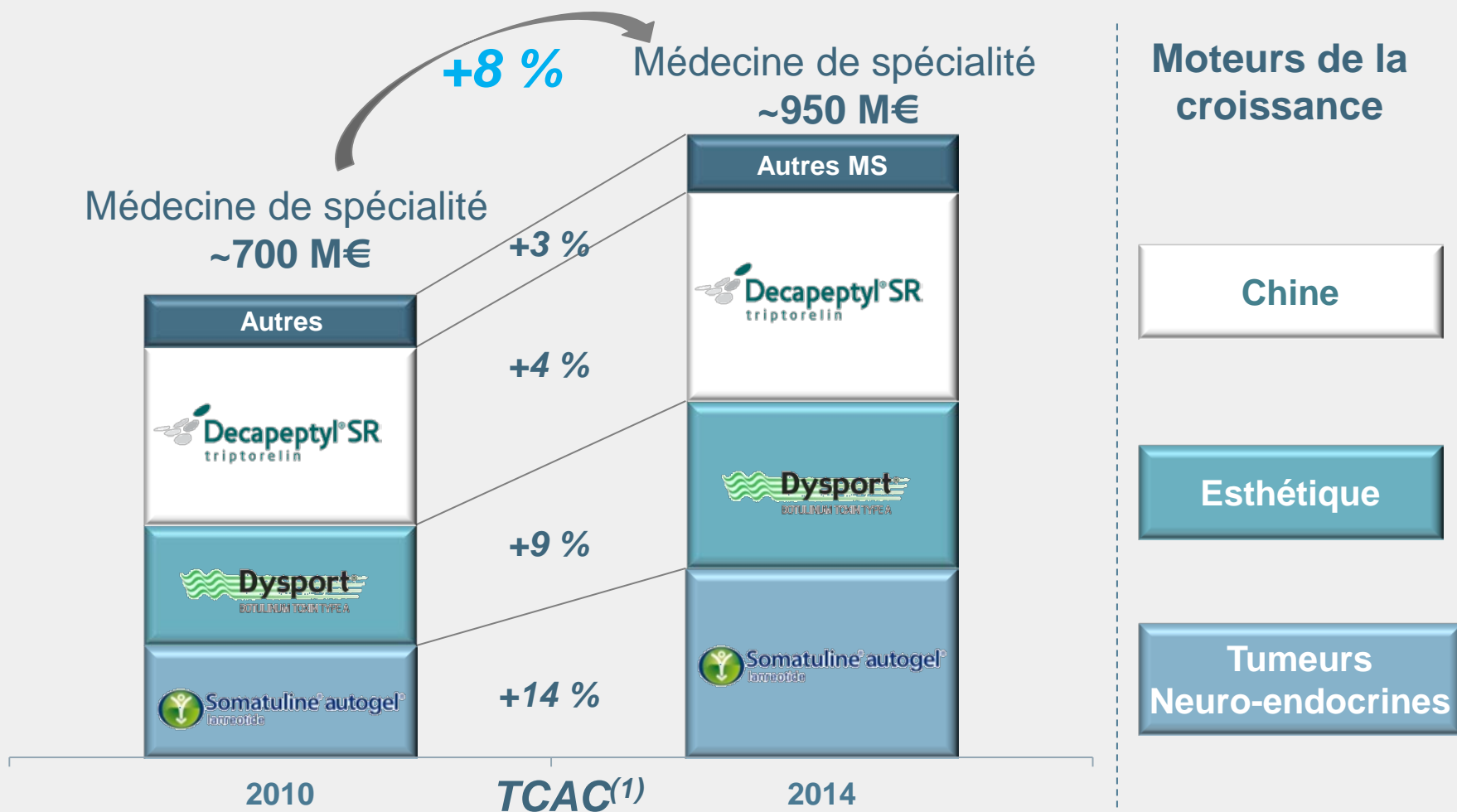
2010

1T 2015

Évolution du chiffre d'affaires par zone géographique



La Médecine de spécialité a été le principal moteur de la croissance entre 2010 et 2014



Des avancées majeures ont été réalisées entre 2010 et 2015

R&D

- ✓ 8 essais cliniques de phase III menés à terme
- ✓ Accords majeurs pour la recherche en toxines (Syntaxin & Harvard)
- ✓ Nouvelle plate-forme Peptides à Boston
- ✓ Lancement aux Etats-Unis de Somatuline® comme traitement de première intention pour les tumeurs neuroendocrines (TNE)

Business Development

- ✓ Extension du partenariat avec Galderma
- ✓ Autres partenariats stratégiques récents : Lexicon, Canbex, OctreoPharm Sciences

Transformation

- ✓ Sortie d'Inspiration avec la cession d'OBI-1 à Baxter
- ✓ Nouvelle organisation avec la création de la Business Unit Médecine Générale
- ✓ Restructurations commerciales en médecine générale en France et pour Dysport® aux Etats-Unis
- ✓ Consolidation de l'équipe de direction
- ✓ Amélioration de l'efficience et de la gestion des coûts

4 accords signés en moins d'1 an

Telotristat (TNE)

- Accord de licence Monde (hors US et Japon)
- Octobre 2014
- Potentiellement 145 M\$ versés à Lexicon

Canbex (spasticité)

- Option d'achat pour l'acquisition de la société¹
- Février 2015
- Potentiellement 90 M€ versés à Canbex (paiement effectif de 6 M€)

OctreoPharm (TNE)

- Acquisition de la société
- Mai 2015
- Potentiellement 50 M€ versés aux actionnaires d'OctreoPharm

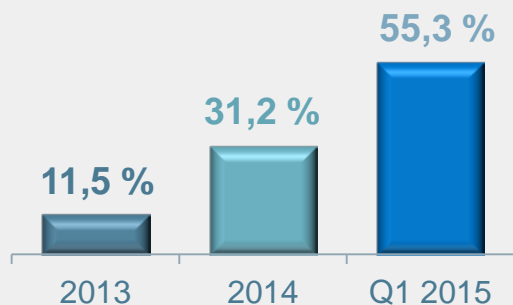
Galderma (esthétique)

- Extension de l'accord
- Juillet 2014
- Paiement à Ipsen : 25 M€

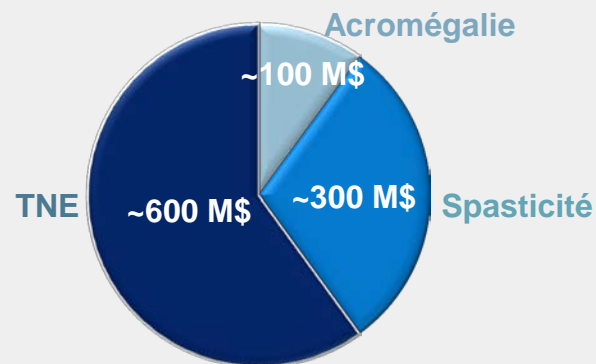


Les Etats-Unis affichent un fort potentiel de croissance

Croissance du chiffre d'affaires⁽¹⁾



Marché potentiel d'environ 1 Mrd\$



Réalisations majeures

Somatuline®, seul traitement de première intention pour les TNE autorisé par la FDA

Renforcement de l'organisation pour le lancement de Dysport® dans la spasticité au 3T 2015

Recrutement d'une force de vente de 100 personnes en oncologie pour le traitement des TNE

Profitabilité attendue en 2016



Entre 2015 et 2020, une stratégie de focalisation accrue, tant en médecine de spécialité qu'en médecine générale

Médecine de spécialité

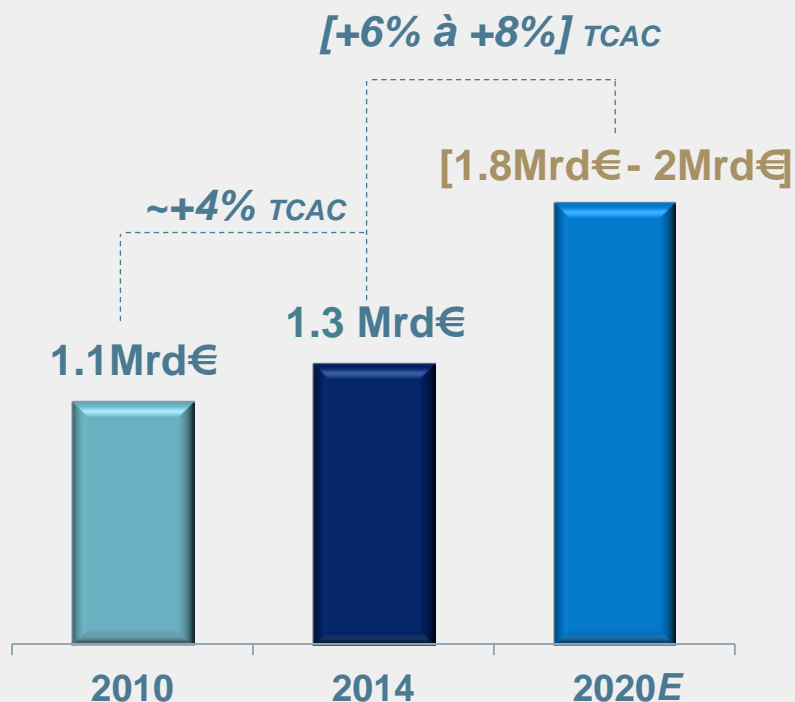
Leader mondial
focalisé sur des
maladies de niche

Médecine générale

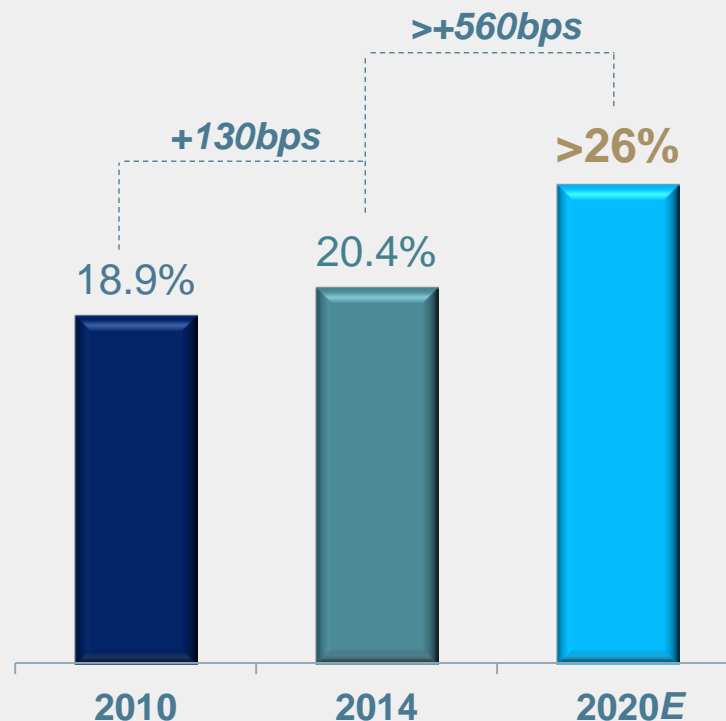
Focalisation sur
la sphère gastro-
intestinale et le
modèle OTx

Pour 2020, une croissance forte attendue du chiffre d'affaires et de la rentabilité

Croissance des ventes organiques supérieure au secteur pharmaceutique



Marge opérationnelle courante⁽¹⁾



Leviers financiers 2015-2020

**Objectif de ventes organiques en 2020 comprises
entre 1,8 et 2,0 Mrd€**

Marge opérationnelle courante* en 2020 > 26%

Forte génération de trésorerie

Opérations de business development

Une stratégie de focalisation accrue

—
Christel Bories

Etre présent sur le champ complet de la maladie : le business model pour réussir

Business model

- Focalisation sur des aires thérapeutiques limitées avec une forte expertise en R&D et une innovation forte
- Présence à différentes étapes du traitement et dans la prise en charge
- Proposition d'une gamme de produits, dispositifs médicaux ou services différenciés
- Maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur, de la R&D à la commercialisation

Points différenciants

- 1 Des solutions “sur-mesure” associant approches scientifiques et marketing
- 2
 - Des relations fortes avec des parties prenantes clés (spécialistes, payeurs...)
 - Partenaire de choix pour de nouveaux développements
- 3 Connaissance forte des mécanismes d'action des maladies augmentant la probabilité de succès des développements cliniques
- 4 Partenaire crédible pour le business development et les alliances

En Médecine de spécialité

Continuer à renforcer nos positions de leadership



Tumeurs neuro-endocrines
Spasticité
Neurotoxines pour la médecine esthétique (avec Galderma)

Se développer dans nos domaines thérapeutiques d'expertise



Cancer de la prostate
Cancer de la vessie
Endocrinologie chez l'adulte

Explorer de nouvelles voies



Cancers gastro-intestinaux
Maladies orphelines en oncologie

En Médecine générale

Maximiser la marque ombrelle Smecta®



Basculer vers l'OTx

Etendre les domaines thérapeutiques



Développer la sphère gastro-intestinale

Etendre l'empreinte géographique



Se lancer sur de nouveaux territoires

Des accords de Business Development pour soutenir la croissance organique

Domaines thérapeutiques

Zones géographiques

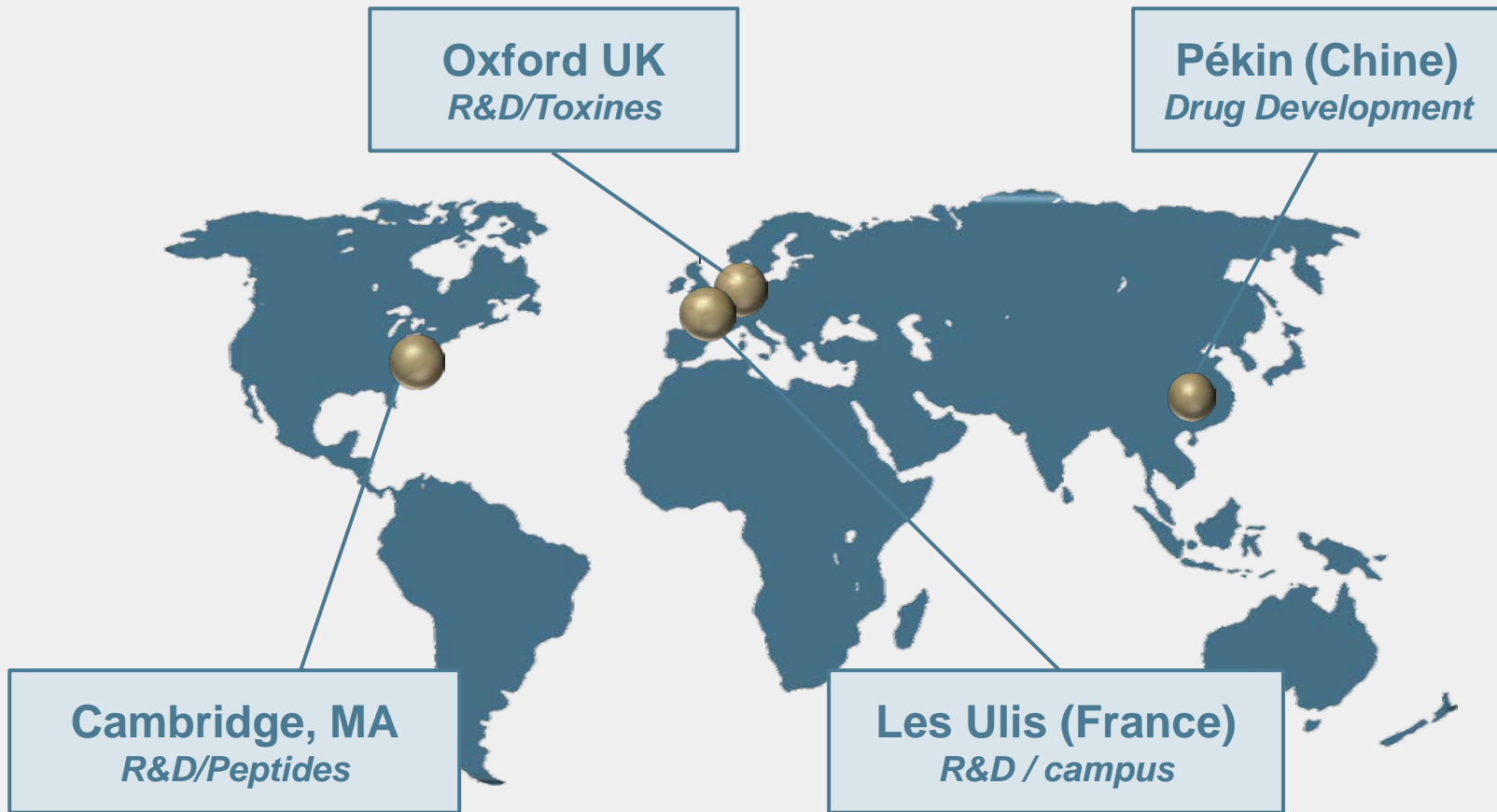
Accords à un stade avancé

Accords à un stade précoce

- TNE
- Spasticité
- Urologie-oncologie
- Médicaments orphelins
- GI OTx

- États-Unis
- Europe
- Marchés émergents

Principaux centres de R&D au niveau mondial : 350 personnes dédiées



**187 millions d'euros investis en R&D en 2014
(environ 15% des ventes)**

Une politique active d'alliances et de partenariats

Early-stage et recherche académique

Late-stage development & marketing



Open culture au coeur du modèle de R&D d'Ipsen

Conclusion



Marc de Garidel

En résumé

1 Une stratégie focalisée sur des maladies de niche au service du patient

2 Des opérations de business development pour enrichir le portefeuille et optimiser l'empreinte géographique

3 Accélération de la croissance organique et amélioration significative de la profitabilité

4 Dans les 5 prochaines années, des performances supérieures à l'industrie pharmaceutique

Questions / Réponses

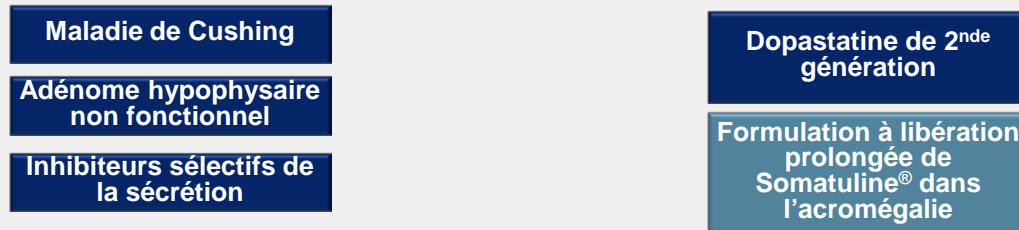
Annexes

Riche pipeline en oncologie / endocrinologie

Oncologie



Endocrinologie chez l'adulte

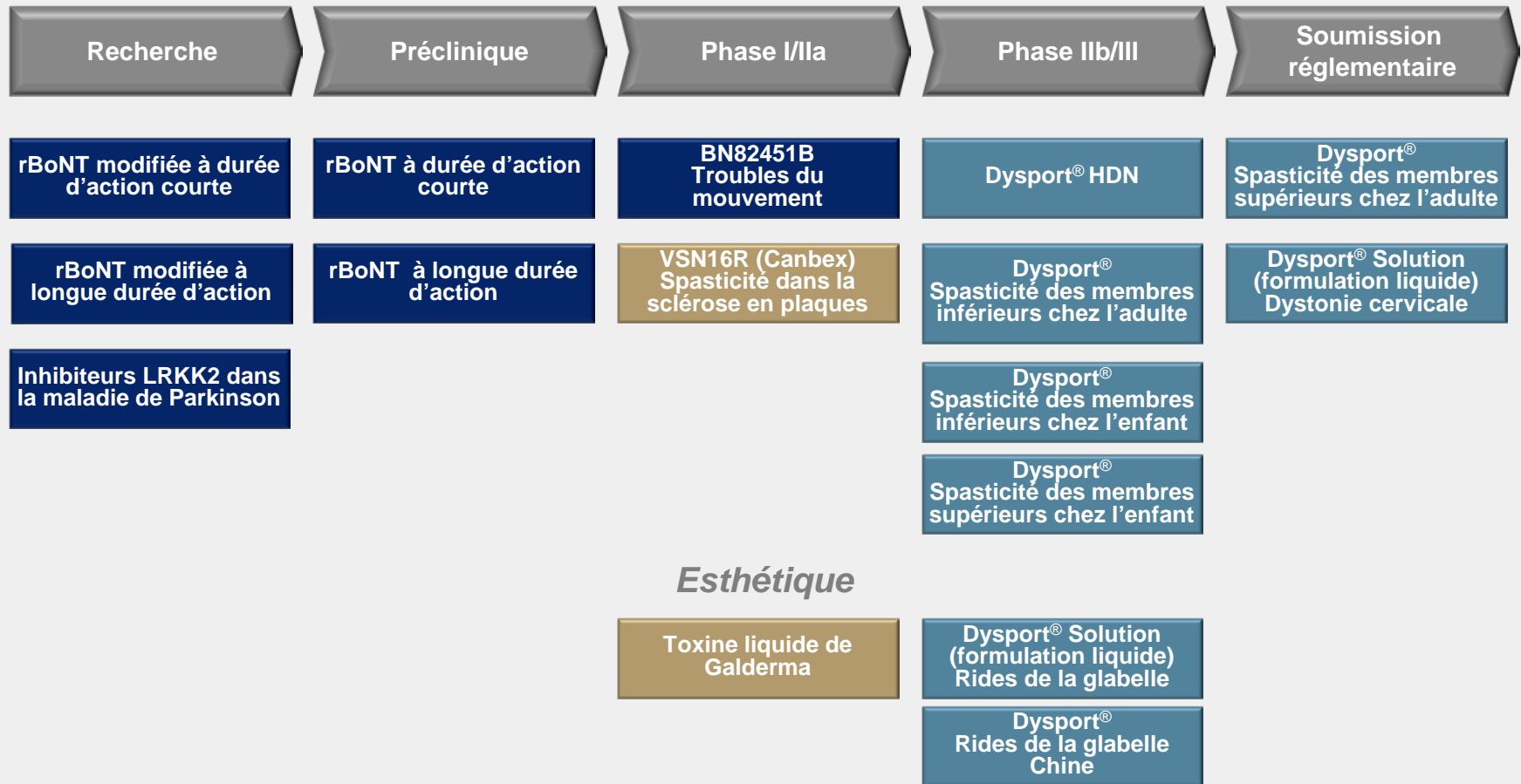


 **Nouveaux médicaments**

 **Partenaires**

 **Gestion du cycle de vie**

Riche pipeline en neurologie / toxines

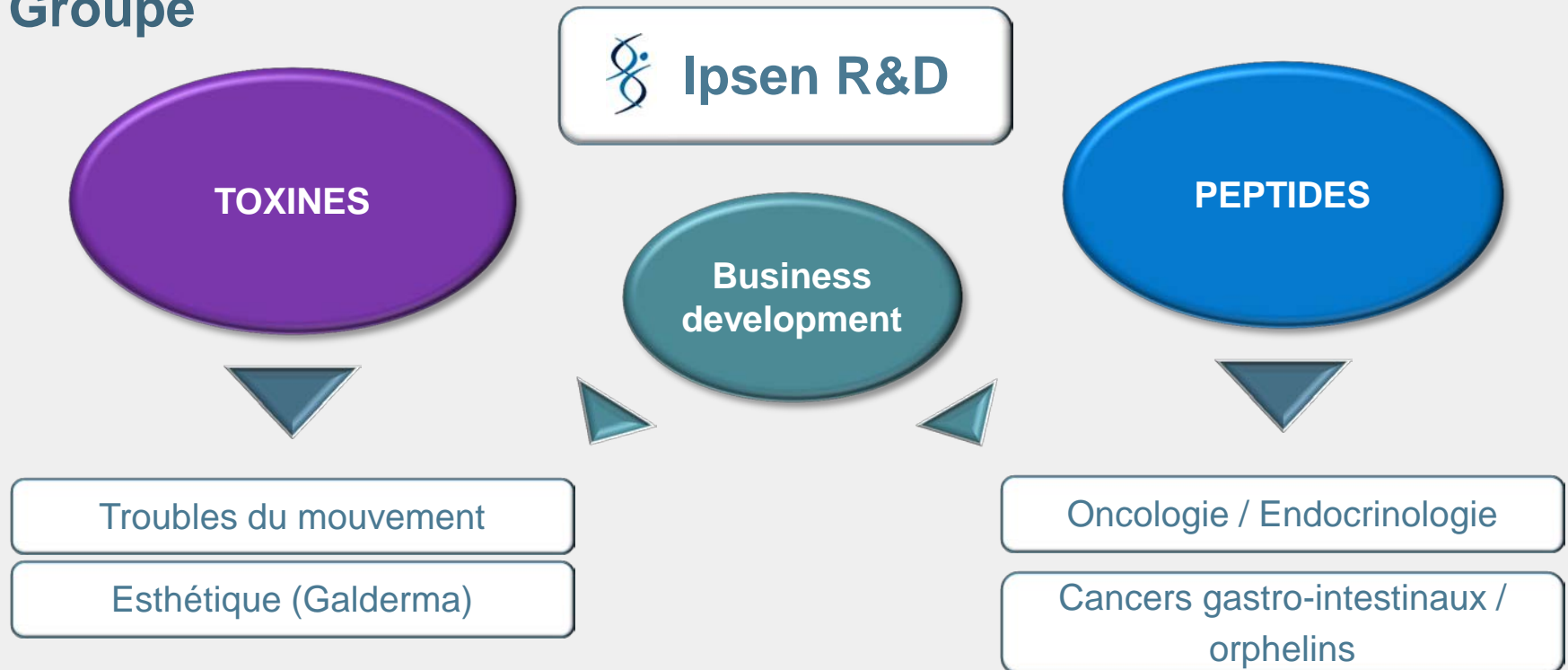


 **Nouveaux médicaments**

 **Partenaires**

 **Gestion du cycle de vie**

Un nouveau modèle de R&D, aligné sur la stratégie du Groupe



Gestion du cycle de vie des phase III pour délivrer de la croissance à court terme

De nouveaux projets de R&D qui vont entrer en phase clinique dans les 5 prochaines années

Un pipeline clinique à renforcer par des partenairats
et des opérations de business development

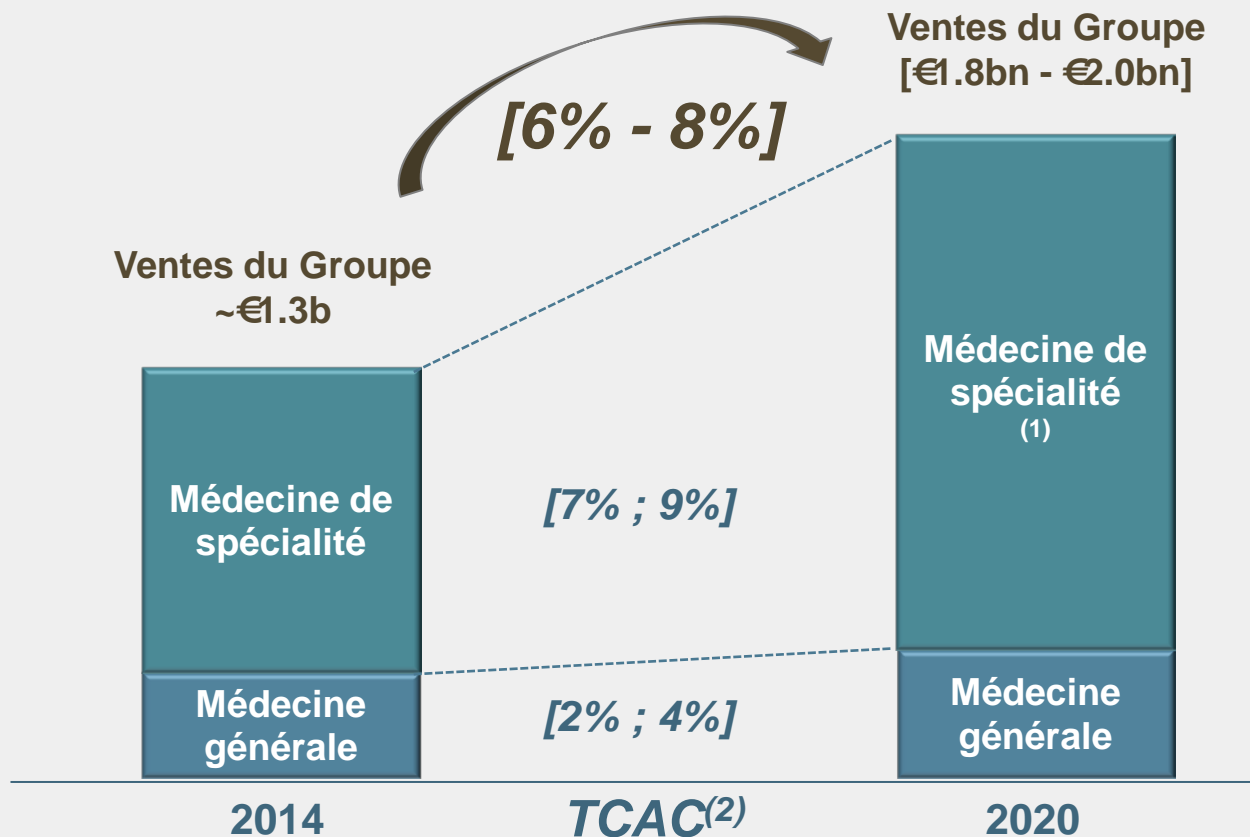
Une transformation en cours pour améliorer la flexibilité et accélérer les résultats

Objectifs financiers 2015 révisés à la hausse pour refléter les économies fortes en médecine de spécialité et liées à TASQ

	Objectifs financiers 2015	Objectifs financiers 2015 révisés ⁽¹⁾
Croissance des ventes Médecine de spécialité	Entre +8% et +10%	Entre +10% et +12%
Croissance des ventes Médecine générale	Entre -3% et 0%	Entre -3% et 0%
Marge opérationnelle courante	Entre 19% et 20%	Entre 21% et 22%

Les objectifs de ventes sont à taux de change constant

Croissance organique à horizon 2020, à compléter avec des acquisitions externes



⁽¹⁾ Incluant de nouveaux produits en développement tels : telotristat etiprate, SOMscan
⁽²⁾ Taux de croissance annuel composé (TCAC) à taux de change constant