

Communiqué de presse

## Chiffre d'affaires du Groupe Ipsen pour le premier semestre 2007 et objectifs financiers pour le second semestre 2007

- Croissance de +7,6% du chiffre d'affaires du Groupe, +9,3% en volume
- Croissance soutenue en dehors des principaux pays d'Europe de l'Ouest : +16,2%
  - Dynamique forte pour les produits de médecine de spécialité : +10,6%
    - Mise à jour des objectifs de ventes pour l'année 2007

Paris, le 1<sup>er</sup> août 2007 - Ipsen (Euronext : IPN) a annoncé aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le deuxième trimestre et le premier semestre 2007.

### Chiffre d'affaires consolidé IFRS du deuxième trimestre et premier semestre 2007 (non audité)

(en million d'euros)	2 <sup>e</sup> trimestre			6 premiers mois		
	2007	2006	% change	2007	2006	% change
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE</b>						
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	144,2	136,7	5,5%	283,0	275,7	2,7%
Autres pays d'Europe	53,4	48,4	10,3%	106,1	93,3	13,7%
Reste du monde	38,9	33,7	15,2%	74,1	61,6	20,1%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>236,5</b>	<b>218,8</b>	<b>8,1%</b>	<b>463,2</b>	<b>430,6</b>	<b>7,6%</b>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DOMAINE THERAPEUTIQUE</b>						
Médecine de spécialité	124,1	114,4	8,5%	245,3	221,8	10,6%
Médecine générale	105,2	97,1	8,3%	201,9	194,4	3,8%
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>229,3</b>	<b>211,5</b>	<b>8,4%</b>	<b>447,2</b>	<b>416,2</b>	<b>7,4%</b>
Activités liées aux médicaments <sup>1</sup>	7,2	7,3	(1,6%)	16,0	14,4	10,9%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>236,5</b>	<b>218,8</b>	<b>8,1%</b>	<b>463,2</b>	<b>430,6</b>	<b>7,6%</b>

Note : pour une meilleure lisibilité, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007, le Groupe Ipsen a choisi de présenter la rubrique de ventes « autres médicaments » au sein des produits de médecine générale. Ces ventes représentent 1,9 million d'euros au deuxième trimestre 2007 comparé à 0,9 million d'euros un an plus tôt. Cette modification de présentation n'a aucun impact sur le chiffre d'affaires du Groupe ; les données 2006 sont présentées sous le même format.

### Événements marquants des ventes du premier semestre 2007

Le chiffre d'affaires du Groupe a atteint 463,2 millions d'euros, en hausse de 7,6% par rapport à la même période en 2006 (en hausse de 7,7% hors effet change), tiré par les performances de Somatuline<sup>®</sup>, NutropinAq<sup>®</sup> et Dysport<sup>®</sup>, en hausse de 11,7%, 84,6% et 13,9% respectivement et par de bonnes performances des produits de gastroentérologie à l'international, en hausse de 18,4% sur la période. Hors Ginkor Fort<sup>®</sup>, les ventes du Groupe ont progressé de 8,5% au premier semestre 2007.

Le chiffre d'affaires du Groupe, en hausse de 7,6% sur la période, a subi un effet prix négatif de 6,9 millions d'euros, dont 3,0 millions d'euros liés à Décapeptyl<sup>®</sup> en Italie, suite à des baisses de prix administratives et une érosion des prix liée à une distribution en milieu hospitalier plus importante.

Les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 283,0 millions d'euros, en hausse de 2,7% par rapport à la même période en 2006, tirées par la croissance des ventes de Décapeptyl<sup>®</sup> en Allemagne et de Dysport<sup>®</sup> et Décapeptyl<sup>®</sup> au Royaume-Uni, en partie compensée par les effets prix négatifs en Italie et en France. Sur la même période, cette région a représenté 61,1% des ventes consolidées du Groupe, comparé à 64,0% un an plus tôt. Les ventes générées dans les **autres pays d'Europe** se sont élevées à 106,1 millions d'euros, en hausse de 13,7% d'une année sur l'autre. Sur la même période, les ventes dans cette région ont représenté 22,9% du total des ventes consolidées, contre

<sup>1</sup>Ventes de principes actifs et de matières premières

21,7% un an auparavant. Le chiffre d'affaires généré dans le **reste du monde** s'est élevé à 74,1 millions d'euros, en hausse de 20,1%, tiré notamment par les ventes de Somatuline<sup>®</sup> au Moyen-Orient et en Australie, de Dysport<sup>®</sup> au Brésil et de Smecta<sup>®</sup> en Chine. Sur cette période, les ventes dans cette région ont représenté 16,0% des ventes consolidées contre 14,3% un an plus tôt.

### **Perspectives 2007**

Le Groupe est satisfait de la performance de ses ventes au premier semestre 2007 et reste confiant dans ses perspectives, malgré une concurrence accrue attendue au second semestre, notamment dans le domaine des troubles cognitifs en France. Ainsi, le Groupe continue de viser une croissance de son chiffre d'affaires de 6,5 à 7,5% par rapport à 2006, après prise en compte de la baisse de prix de 10% sur Tanakan<sup>®</sup> mise en œuvre le 1<sup>er</sup> juillet 2007 en France. Son objectif annoncé le 19 mars dernier ne prenait pas en compte cette baisse de prix. De plus, le Groupe réitère son objectif de croissance de ses produits de l'activité ordinaire de 4,0 à 5,0% par rapport à 2006.

Le Groupe communiquera sur son objectif de marge opérationnelle à l'occasion de la publication de ses résultats du premier semestre, le 29 août 2007.

Ces objectifs sont établis en dehors d'éventuelles opérations futures de croissance externe qui pourraient venir modifier ces paramètres. Ces objectifs sont notamment fondés sur des données et hypothèses considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces objectifs 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. Le Groupe ne prend aucun engagement ni ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs visés ci dessus.

### **A propos d'Ipsen**

Ipsen est un groupe pharmaceutique international spécialisé tourné vers l'innovation qui commercialise actuellement plus de 20 médicaments et rassemble près de 4 000 collaborateurs dans le monde. La stratégie de développement du Groupe repose sur une complémentarité entre les produits des domaines thérapeutiques ciblés (oncologie, endocrinologie et troubles neuromusculaires), moteurs de sa croissance, et les produits de médecine générale qui contribuent notamment au financement de sa recherche. Cette stratégie est également complétée par une politique active de partenariats. La localisation de ses quatre centres de Recherche et Développement (Paris, Boston, Barcelone, Londres) lui permet d'être en relation avec les meilleures équipes universitaires et d'accéder à un personnel de grande qualité. En 2006, les dépenses de R&D ont atteint 178,3 millions d'euros, soit 20,7 % du chiffre d'affaires consolidé qui s'est élevé à 861,7 millions d'euros. Le produit des activités ordinaires, selon les normes IFRS, s'est établi à 945,3 millions d'euros la même année. 700 personnes sont affectées aux activités de R&D, avec pour mission la découverte et le développement de médicaments innovants au service des patients. Les actions Ipsen sont négociées sur le compartiment A du marché Eurolist by Euronext<sup>TM</sup> (mnémonique : IPN, code ISIN : FR0010259150). Ipsen est membre du SRD (« Système à Règlement Différé ») et fait partie du SBF 250. Le site Internet d'Ipsen est [www.ipсен.com](http://www.ipсен.com).

### **Avertissement**

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, performance ou événements effectifs et ceux envisagés dans ce communiqué. Sous réserve des dispositions légales en vigueur, Ipsen 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 d'Ipsen est soumise à des facteurs de risques qui sont décrits dans ses documents d'information enregistrés auprès de l'Autorité des marchés financiers.

### **Pour plus d'information :**

#### **Didier Véron**

Directeur des Affaires Publiques et de la Communication

Tél. : +33 (0)1 44 30 42 38 - Fax: +33 (0)1 44 30 42 04

e-mail : [didier.veron@ipсен.com](mailto:didier.veron@ipсен.com)

#### **David Schilansky**

Directeur des Relations Investisseurs

Tél. : +33 (0)1 44 30 43 88 - Fax: +33 (0)1 44 30 43 21

e-mail : [david.schilansky@ipсен.com](mailto:david.schilansky@ipсен.com)

## ANNEXES

### Facteurs de risque

Le Groupe exerce son activité dans un environnement qui connaît une évolution rapide et fait naître pour le Groupe de nombreux risques dont certains échappent à son contrôle. Les risques et incertitudes présentés ci-dessous ne sont pas les seuls auxquels le Groupe doit faire face et le lecteur est invité à prendre connaissance du Document de Référence 2006 du Groupe, disponible sur son site web ([www.ipsen.com](http://www.ipsen.com)).

- Le Groupe dépend de la fixation du prix des médicaments et du possible retrait de certains médicaments de la liste des produits remboursables par les gouvernements et par les autorités réglementaires compétentes des pays dans lesquels le Groupe opère.
- De nombreux produits que le Groupe développe sont encore aux tous premiers stades de développement et le Groupe ne peut être certain que ces produits seront homologués par les autorités réglementaires compétentes ni que leur commercialisation sera couronnée de succès.
- Le Groupe dépend de tiers pour développer et commercialiser certains de ses produits, ce qui génère ou est susceptible de générer d'importantes redevances à son profit, mais ces tiers pourraient avoir des comportements portant préjudice aux activités du Groupe.
- Les concurrents du Groupe pourraient contrefaire ses brevets ou les contourner par des innovations dans la conception. Pour empêcher la contrefaçon, le Groupe peut engager des poursuites en contrefaçon qui sont onéreuses et consommatrices de temps. Il est difficile de contrôler l'usage non autorisé des droits de propriété intellectuelle du Groupe et celui-ci pourrait ne pas être en mesure d'empêcher l'appropriation illicite de ses droits de propriété intellectuelle.
- Le Groupe doit faire face ou est susceptible d'avoir à faire face à la concurrence (i) des produits génériques, (ii) de produits qui, bien que n'étant pas strictement identiques aux produits du Groupe ou n'ayant pas démontré leur bioéquivalence, obtiennent une autorisation de mise sur le marché pour des indications similaires à celles des produits du Groupe en vertu de la procédure réglementaire dite par référence bibliographique (usage médical bien établi) et ce avant l'expiration des brevets couvrant les produits qu'il exploite, notamment Tanakan<sup>®</sup> et (iii) des produits vendus pour des usages non autorisés à l'expiration de la période de protection dont bénéficient les produits du Groupe et ceux de ses concurrents en vertu du droit des brevets. Une telle éventualité pourrait entraîner pour le Groupe une perte de part de marché qui pourrait affecter le maintien de son niveau actuel de croissance de chiffre d'affaires ou de rentabilité. Pour éviter une telle éventualité ou en diminuer les conséquences, le Groupe pourrait initier des actions judiciaires à l'encontre des contrefacteurs à l'effet de protéger ses droits.

### Faits marquants du premier semestre 2007

Au cours du second trimestre 2007, Ipsen a franchi d'importantes étapes stratégiques pour son développement :

- Le 10 mai 2007, Ipsen a annoncé le lancement d'Adroavance<sup>™</sup>, un nouveau traitement de l'ostéoporose post-ménopausique, faisant suite à la publication au *Journal Officiel* de son inscription sur la liste des médicaments remboursables aux assurés sociaux.
- Le 25 mai 2007, Ipsen annonce que le Comité des médicaments à usage humain (CHMP) de l'Agence européenne des médicaments (EMA) a publié un avis favorable recommandant d'autoriser la commercialisation d'Increlex<sup>®</sup> (mécasermine) 10 mg/ml, solution injectable.
- Le 6 juin 2007, l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires du Groupe Ipsen s'est réunie sous la présidence de Jean-Luc Bélingard, Président-Directeur Général, en présence des membres du Conseil d'Administration et de la direction du Groupe. Toutes les résolutions soumises à l'Assemblée Générale ont été approuvées, notamment la distribution d'un dividende de 60 centimes d'euro par action, qui a été mis en paiement à cette même date.

- Le 11 juin 2007, Ipsen annonce que les données préliminaires obtenues lors de l'essai de phase III en cours avec la formulation 4 mois étudiée de triptoréline n'ont pas permis de démontrer le maintien, chez tous les patients, de la concentration plasmatique de triptoréline au taux attendu sur une période de 4 mois. En conséquence, Ipsen a décidé de ne pas réaliser la seconde injection comme prévu par le protocole.
- Le 27 juin 2007, Ipsen annonce la conclusion d'un accord de licence avec PregLem SA, une société biopharmaceutique spécialisée dans le traitement des affections gynécologiques bénignes et de l'infertilité. Selon les termes de l'accord, Ipsen accorde à PregLem les droits mondiaux de développement et de commercialisation d'une gamme sélectionnée de molécules, dans certaines indications spécifiques de la médecine reproductive.
- Aux Etats-Unis, un essai clinique de phase III, menée contre placebo sur 120 patients souffrant de torticolis spasmodique (étude 051) a montré des résultats cliniques positifs et a rempli tous ses critères principaux. Il s'agit de la seconde étude clinique pivotale positive sur Dysport® dans l'indication « torticolis spasmodique » et Ipsen se prépare donc pour l'enregistrement de son dossier de demande d'autorisation de mise sur le marché auprès de la FDA. En Europe, un essai clinique de phase II (pour la posologie) randomisé en double aveugle, contre placebo a été mené sur 381 patients européens présentant une douleur spécifique dans le dos appelée « douleurs musculo-fasciculaires ». L'étude a montrée que si Dysport® était très bien toléré jusqu'à la plus forte dose administrée, son efficacité ne pouvait être concluante de manière globale. En revanche, par opposition aux résultats globaux, des résultats statistiquement significatifs et cohérents prouvant l'efficacité ont été observés sur un nombre défini de patients, dans un centre particulier. Ceci pourrait amener le Groupe à penser que le choix de patients avec un grand nombre de "points trigger", l'usage concomitant d'analgésiques ainsi que les techniques d'injection pourraient influencer les résultats des études cliniques. Ipsen est par conséquent en cours de revue de ces résultats afin de décider des potentielles futures étapes de développement dans cette indication.

Les gouvernements européens ont continué à mettre en place en 2006 diverses mesures afin de limiter les dépenses de santé. Ces décisions ont pu et pourront avoir un impact sur le chiffre d'affaires et les résultats du Groupe. Ces mesures administratives comprennent notamment :

- En France, le prix de Ginkor Fort® a été réduit de 15% en février 2006. Ginkor Fort® a généré 38,2 millions d'euros de ventes en France en 2006. Le 25 janvier 2006, les autorités françaises ont annoncé leur décision de réduire le taux de remboursement de Ginkor Fort® de 35% à 15% à compter du 1<sup>er</sup> février 2006 et jusqu'au 31 décembre 2007 puis de supprimer Ginkor Fort® de la liste des médicaments remboursables à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008.
- Le prix de NutropinAq® a également été réduit en France de 7% le 1<sup>er</sup> Août 2006 suite à une décision du Comité Économique des Produits de Santé (CEPS).
- Les autorités françaises de santé ont également annoncé pour le produit Artotec® de Pfizer, dont la promotion a été confiée à Ipsen en 2006, une baisse du taux de remboursement de 65% à 35% et une baisse de prix de 7% à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007.
- En Italie, suite à l'annulation en octobre 2005 de la baisse de prix de 6,8% effective depuis juin 2004, une nouvelle baisse de prix de 4,4% (applicable sur l'ensemble des produits remboursables) a été instaurée le 16 janvier 2006. Une baisse de prix supplémentaire de 1,0% au bénéfice des grossistes-répartiteurs a également été mise en place. Par ailleurs, le gouvernement a annoncé une réduction de prix de 0,6% sur le prix des médicaments (à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2006) suivi d'une seconde baisse de 5,0% effective au 1<sup>er</sup> octobre 2006.

Par ailleurs, en 2007, certains gouvernements ont pris des mesures complémentaires pour réduire les dépenses de santé, qui ont ou auront un impact sur la situation financière du Groupe :

- Le 26 octobre 2006, le Ministre de la Santé et des Solidarités a décidé de maintenir la prise en charge de 35% par l'Assurance Maladie Obligatoire en France des vasodilatateurs, dont Tanakan®. Par ailleurs, le Ministre a saisi le *Comité Économique des Produits de Santé* pour qu'une baisse de prix allant jusqu'à 20% soit appliquée sur ces médicaments dès la fin du mois de janvier 2007. Le 15 juin 2007, une baisse de prix de 10% sur Tanakan® applicable au 1<sup>er</sup> juillet 2007 en France a été publiée au *Journal Officiel*.

## Comparaison des ventes consolidées des deuxièmes trimestres et premiers semestres de 2007 et 2006 :

### Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les deuxièmes trimestres et premiers semestres 2007 et 2006, la répartition géographique du chiffre d'affaires du Groupe se présente comme suit :

(en milliers d'euros)	2 <sup>e</sup> trimestre			6 premiers mois		
	2007	2006	% variation	2007	2006	% variation
France	92 801	87 018	6,6%	177 594	176 042	0,9%
Espagne	14 080	13 206	6,6%	28 089	27 108	3,6%
Italie	15 557	18 253	- 14,8%	34 115	35 034	- 2,6%
Allemagne	11 432	9 797	16,7%	23 118	21 336	8,4%
Royaume-Uni	10 325	8 371	23,3%	20 106	16 125	24,7%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>144 195</b>	<b>136 645</b>	<b>5,5%</b>	<b>283 022</b>	<b>275 645</b>	<b>2,7%</b>
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>53 433</b>	<b>48 436</b>	<b>10,3%</b>	<b>106 090</b>	<b>93 324</b>	<b>13,7%</b>
Asie	20 250	17 343	16,8%	41 116	35 118	17,1%
Autres pays du reste du monde	18 593	16 372	13,6%	32 936	26 520	24,2%
<b>Reste du monde</b>	<b>38 843</b>	<b>33 715</b>	<b>15,2%</b>	<b>74 052</b>	<b>61 638</b>	<b>20,1%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>236 471</b>	<b>218 796</b>	<b>8,1%</b>	<b>463 164</b>	<b>430 607</b>	<b>7,6%</b>

Au deuxième trimestre 2007, les ventes dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 144,2 millions d'euros, en hausse de 5,5% sur la période (deuxième trimestre 2006, 136,7 millions d'euros). Au premier semestre, les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest se sont élevées à 283,0 millions d'euros, en hausse de 2,7% sur la période, soutenues par une forte croissance de Décapeptyl® en Allemagne et de Dysport® et Décapeptyl® au Royaume-Uni, en partie pénalisées par un effet prix négatif en Italie et en France. Les ventes dans cette région ont représenté 61,1% des ventes du Groupe comparées à 64,0% un an plus tôt.

**France** – Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 92,8 millions d'euros, en hausse de 6,6% sur la période (deuxième trimestre 2006, 87,0 millions d'euros), profitant du lancement d'Adrovan™ en avril 2007 et d'une performance satisfaisante de Dysport®, Somatuline®, Nisis® et Nisco®, Forlax® et Smecta®. Au premier semestre 2007, la forte croissance des produits de médecine de spécialité a été pénalisée par des ventes Tanakan® en retrait de 5,2 points sur la période et par un effet prix négatif sur Ginkor Fort® suite à la baisse de prix appliquée en mars 2006. Le poids de la France dans le chiffre d'affaires consolidé du groupe continue de diminuer, représentant 38,3% des ventes totales du groupe contre 40,9% un an plus tôt.

**Espagne** – Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 14,1 millions d'euros, en hausse de 6,6% sur la période (deuxième trimestre 2006, 13,2 millions d'euros), tiré par la forte croissance de Somatuline® et de NutropinAq®. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires a augmenté de 3,6% sur la période grâce à une croissance en volume à deux chiffres de Somatuline® et NutropinAq®, en dépit d'une baisse des ventes de Décapeptyl®, en repli de 2,6% sur la période.

**Italie** – Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 15,6 millions d'euros, en baisse de 14,8% sur la période (deuxième trimestre 2006, 18,3 millions d'euros), affecté par un effet prix négatif se montant à 1,8 millions d'euros sur la période, combinant une baisse de prix

règlementaire de 5% effective dès octobre 2006 et une érosion des prix liée à une distribution en milieu hospitalier plus importante, affectant principalement les ventes de Décapeptyl<sup>®</sup> et NutropinAq<sup>®</sup>. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires, en repli de 2,6% sur la période, est affecté par un effet négatif sur les prix impactant la croissance en volume de 10,6 points.

**Allemagne** – Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 11,4 millions d'euros, en hausse de 16,7% sur la période (deuxième trimestre 2006, 9,8 millions d'euros), grâce à une bonne performance de tous les produits. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 23,1 millions d'euros, en hausse de 8,4% sur la période. Les bonnes performances de Décapeptyl<sup>®</sup> et NutropinAq<sup>®</sup> ont en partie été affectées par une baisse des volumes de Dysport<sup>®</sup>, dont les ventes avaient été exceptionnellement élevées au premier semestre 2006, les grossistes constituant des stocks supplémentaires, anticipant alors un changement de la législation modifiant ainsi, à leur défaveur, les conditions commerciales.

**Royaume-Uni** – Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 10,3 millions d'euros, en hausse de 23,3% sur la période (deuxième trimestre 2006, 8,4 millions d'euros), favorisé par une croissance à deux chiffres de tous les produits. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires au Royaume-Uni était en hausse de 24,7% sur la période, alimenté notamment par une forte croissance de Décapeptyl<sup>®</sup> avec des ventes plus que doublant sur la période.

- Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires généré dans les **autres pays d'Europe** a atteint 53,4 millions d'euros, en hausse de 10,3% sur la période (deuxième trimestre 2006, 48,4 millions d'euros). Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires généré par les autres pays d'Europe a atteint 106,1 millions d'euros, en hausse de 13,7% sur la période (premier semestre 2006, 93,3 millions d'euros). Au cours de la même période, les ventes dans cette région représentaient 22,9% des ventes consolidées du Groupe, contre 21,7% un an plus tôt.
- Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires dans le **reste du monde** a atteint 38,9 millions d'euros, en hausse de 15,2% sur la période (deuxième trimestre 2006, 33,7 millions d'euros). Au premier semestre 2007, les ventes générées dans le reste du monde ont atteint 74,1 millions d'euros, en hausse de 20,1% sur la période (premier semestre 2006, 61,6 millions d'euros), tirées par une bonne performance de Dysport<sup>®</sup> au Brésil et de Smecta<sup>®</sup> en Chine. Au cours de cette même période, les ventes dans cette région ont représenté 16,0% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 14,3% un an plus tôt.

### Ventes par domaine thérapeutique et par produit

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaine thérapeutique et par produit pour les deuxièmes trimestres et premiers semestres 2007 et 2006 :

(en milliers d'euros)	2 <sup>e</sup> trimestre			6 premiers mois		
	2007	2006	% variation	2007	2006	% variation
<b>Oncologie</b>	57 057	58 038	- 1,7%	118 202	113 584	4,1%
<i>dont Décapeptyl<sup>®</sup> (1)</i>	57 051	58 010	- 1,7%	118 186	113 526	4,1%
<b>Endocrinologie</b>	32 006	27 404	16,8%	63 527	52 356	21,3%
<i>dont Somatuline<sup>®</sup> (1)</i>	25 608	23 722	8,0%	50 824	45 482	11,7%
<i>NutropinAq<sup>®</sup> (1)</i>	5 795	3 325	74,3%	11 537	6 251	84,6%
<b>Désordres neuromusculaires</b>	35 048	28 907	21,2%	63 567	55 820	13,9%
<i>Dysport<sup>®</sup> (1)</i>	35 048	28 907	21,2%	63 567	55 820	13,9%
<b>Médecine de spécialité</b>	<b>124 111</b>	<b>114 349</b>	<b>8,5%</b>	<b>245 296</b>	<b>221 760</b>	<b>10,6%</b>
<b>Gastro-entérologie</b>	44 214	38 812	13,9%	86 751	79 156	9,6%
<i>dont Smecta<sup>®</sup></i>	22 156	19 551	13,3%	45 019	40 805	10,3%
<i>Forlax<sup>®</sup></i>	13 420	11 463	17,1%	25 317	23 046	9,9%
<b>Troubles cognitifs</b>	33 092	32 652	1,3%	64 115	64 508	- 0,6%
<i>dont Tanakan<sup>®</sup></i>	33 092	32 652	1,3%	64 115	64 508	- 0,6%
<b>Cardio-vasculaire</b>	25 938	24 733	4,9%	48 171	48 557	- 0,8%
<i>dont Nisis<sup>®</sup> et Nisisco<sup>®</sup></i>	13 205	11 919	10,8%	25 006	22 938	9,0%
<i>Ginkor Fort<sup>®</sup></i>	11 772	11 041	6,6%	20 170	22 419	- 10,0%
<b>Autres Médicaments</b>	1 902	918	107,2%	2 872	2 242	28,1%
<i>dont Adroavance<sup>™</sup></i>	1 184		0,0%	1 184		0,0%
<b>Médecine générale</b>	<b>105 146</b>	<b>97 115</b>	<b>8,3%</b>	<b>201 910</b>	<b>194 463</b>	<b>3,8%</b>
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>229 257</b>	<b>211 464</b>	<b>8,4%</b>	<b>447 206</b>	<b>416 223</b>	<b>7,4%</b>
<b>Activités liées aux médicaments</b>	<b>7 214</b>	<b>7 332</b>	<b>- 1,6%</b>	<b>15 958</b>	<b>14 384</b>	<b>10,9%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>236 471</b>	<b>218 796</b>	<b>8,1%</b>	<b>463 164</b>	<b>430 607</b>	<b>7,6%</b>

(1) produits à base de peptides ou de protéines

Note : pour une meilleure lisibilité, à compter du 1er janvier 2007, le Groupe Ipsen a choisi de présenter la rubrique de ventes « autres médicaments » au sein des produits de médecine générale. Ces ventes représentent 1,9 millions d'euros au deuxième trimestre 2007 comparé à 0,9 million d'euros un an plus tôt. Cette modification de présentation n'a aucun impact sur le chiffre d'affaires du Groupe ; les données 2006 sont présentées sous le même format.

Au deuxième trimestre 2007, les ventes de produits de **médecine de spécialité** ont atteint 124,1 millions d'euros, en hausse de 8,5% sur la période (deuxième trimestre 2006, 114,4 millions d'euros), représentant 52,5% des ventes consolidées du Groupe, contre 52,3% un an plus tôt. Au premier semestre 2007, les ventes de produits de médecine de spécialité ont atteint 245,3 millions d'euros, en hausse de 10,6% sur la période (premier semestre 2006, 221,8 millions d'euros), représentant 53,0% des ventes consolidées du Groupe, contre 51,5% un an plus tôt. Cette performance est liée en particulier aux fortes croissances des franchises endocrinologie et désordres neuromusculaires.

- **En oncologie**, les ventes de **Décapeptyl<sup>®</sup>** ont atteint 57,0 millions d'euros au deuxième trimestre 2007, soit une baisse de 1,7% sur la période (deuxième trimestre 2006, 58,0 millions d'euros) principalement liée à un effet de prix négatif en Italie et en Pologne, représentant 3,1 points de croissance et pénalisant les bonnes performances observées en Allemagne, au Royaume-Uni et en Europe Centrale. Au premier semestre 2007, les ventes de Décapeptyl<sup>®</sup> affichent une croissance de 4,1%, alimentée par

de fortes ventes au Moyen Orient, en Allemagne, en Chine et en Europe Centrale, en dépit de l'impact prix négatif décrit précédemment.

- **En endocrinologie**, le chiffre d'affaires a atteint 32,0 millions d'euros au second trimestre 2007, en hausse de 16,8% sur la période (deuxième trimestre 2006, 27,4 millions d'euros). NutropinAq<sup>®</sup> a continué d'afficher de fortes croissances dans sa quatrième année de commercialisation avec un chiffre d'affaires représentant 18,1% du chiffre d'affaires du trimestre en endocrinologie, contre 12,1% un an plus tôt.

**Somatuline<sup>®</sup>** -- Le chiffre d'affaires de Somatuline<sup>®</sup> s'est élevé à 25,6 millions d'euros au deuxième trimestre 2007, en hausse de 8,0% sur la période (deuxième trimestre 2006, 23,7 millions d'euros). Au premier semestre 2007, les ventes de Somatuline<sup>®</sup> s'élèvent à 50,8 millions d'euros, en hausse de 11,7% sur la période poursuivant une tendance de forte croissance.

**NutropinAq<sup>®</sup>** -- Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 5,8 millions d'euros, en hausse de 74,3% sur la période (deuxième trimestre 2006, 3,3 millions d'euros), avec de forts taux de croissance sur tous les marchés où le produit a été commercialisé, en dépit d'un impact prix négatif significatif en Italie. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires de NutropinAq<sup>®</sup> s'élève à 11,5 millions d'euros, en hausse de 84,6% sur la période.

- **Dans le domaine des désordres neuromusculaires**, les ventes de **Dysport<sup>®</sup>** ont atteint 35,0 millions d'euros au deuxième trimestre 2007, en hausse de 21,2% sur la période (deuxième trimestre 2006, 28,9 millions d'euros), soutenues principalement par une croissance à deux chiffres en Europe Centrale et de l'Est, au Royaume-Uni et en Allemagne. Au premier semestre 2007, les ventes de Dysport<sup>®</sup> s'élèvent à 63,6 millions d'euros, en hausse de 13,9% sur la période.

Au deuxième trimestre 2007, les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 105,2 millions d'euros, en hausse de 8,3% sur la période (deuxième trimestre 2006, 97,1 millions d'euros) et ont été pénalisées par les résultats de Ginkor Fort<sup>®</sup> en France. Hors Ginkor Fort<sup>®</sup>, les ventes des produits de médecine générale se sont élevées à 93,4 millions d'euros, en hausse de 8,5% sur la période (deuxième trimestre 2006, 86,1 millions d'euros), soutenues par de fortes ventes en dehors des principaux pays d'Europe de l'Ouest, et plus spécifiquement sur les produits de gastro-entérologie, ainsi que par le lancement d'Adroavance<sup>™</sup> en France.

- **En gastro-entérologie**, le chiffre d'affaires s'est élevé à 44,2 millions d'euros, en hausse de 13,9% sur la période (deuxième trimestre 2006, 38,8 millions d'euros).

**Smecta<sup>®</sup>** -- Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires s'élève à 22,2 millions d'euros, en hausse de 13,3% sur la période (deuxième trimestre 2006, 19,6 millions d'euros), due à de fortes ventes en Europe Centrale, en Chine et, dans une moindre mesure, en France. Au premier semestre 2007, les ventes de Smecta<sup>®</sup> s'élèvent à 45,0 millions d'euros, en hausse de 10,3% sur la période, encouragées par de fortes ventes en Chine, en Europe de l'Ouest et Europe Centrale. Les ventes de Smecta<sup>®</sup> hors de France représentent 72,0% des ventes Smecta au premier semestre, contre 68,8% un an plus tôt.

**Forlax<sup>®</sup>** -- Au deuxième trimestre 2007, les ventes ont atteint 13,4 millions d'euros, en hausse de 17,1% sur la période (deuxième trimestre 2006, 11,5 millions d'euros). Les ventes de Forlax<sup>®</sup> en France (représentant 74,4% des ventes totales de Forlax<sup>®</sup>), sont en progression de 9,9% tandis que sur les autres marchés, les ventes progressent de 44,3% sur la période. Au premier semestre 2007, les ventes de Forlax<sup>®</sup> s'élèvent à 25,3 millions d'euros, en hausse de 9,9% sur la période.

- **Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs**, le chiffre d'affaires de **Tanakan<sup>®</sup>** s'est élevé à 33,1 millions d'euros pour le deuxième trimestre, en progression de 1,3% sur la période (deuxième semestre 2006, 32,7 millions d'euros). Les fortes croissances en Algérie, au Vietnam, en Russie, en Roumanie et en Chine ont été presque entièrement compensées par la baisse des ventes en France, représentant par ailleurs 68,3% des ventes totales de Tanakan<sup>®</sup> au deuxième trimestre 2007 comparé à 69,6% un an plus tôt. Au premier semestre 2007, les ventes de Tanakan<sup>®</sup> s'élèvent à 64,1 millions d'euros, en retrait de 0,6%, principalement liée à une baisse de volumes en France.



- **Dans le domaine cardio-vasculaire**, le chiffre d'affaires a atteint 25,9 millions d'euros au deuxième trimestre 2007, en hausse de 4,9% sur la période (deuxième trimestre 2006, 24,7 millions d'euros). Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 48,2 millions d'euros, en repli de 0,8% sur la période.

**Nisis<sup>®</sup> et Nisisco<sup>®</sup>** -- Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 13,2 millions d'euros, en hausse de 10,8% sur la période (deuxième trimestre 2006, 11,9 millions d'euros). Pour le premier semestre 2007, le chiffre d'affaires a atteint 25,0 millions d'euros, en progression de 9,0% sur la période. Les ventes de Nisis<sup>®</sup> et Nisisco<sup>®</sup> sont restées soutenues malgré un fort contexte concurrentiel, avec une progression continue des parts de marché.

**Ginkor Fort<sup>®</sup>** -- Au deuxième trimestre, les ventes de Ginkor Fort<sup>®</sup> ont atteint 11,8 millions d'euros, en hausse de 6,6% sur la période (deuxième trimestre 2006, 11,0 millions d'euros). Le produit a bénéficié d'une active campagne de communication envers les pharmacies concernant la suppression de Ginkor Fort<sup>®</sup> de la liste des produits remboursés en France à compter de janvier 2008. Au premier semestre, le chiffre d'affaires de 20,2 millions d'euros est en repli de 10,0% sur la période en dépit de bonnes performances au deuxième trimestre.

- **Les autres médicaments** ont généré un chiffre d'affaires de 1,9 millions d'euros au deuxième trimestre, contre 0,9 millions d'euros l'année précédente grâce au lancement, en France, d'**Adrovanse<sup>™</sup>**, en avril 2007 générant 1,2 millions d'euros de ventes. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires atteint 2,9 millions d'euros, en hausse de 28,1% sur la période.

Au deuxième trimestre 2007, le chiffre d'affaires des **activités liées aux médicaments** (ventes de principes actifs et de matières premières) est en repli de 1,6% à 7,2 millions d'euros. La baisse de chiffre d'affaires est principalement due à une baisse de ventes de principes actifs en Corée du sud. Au premier semestre 2007, le chiffre d'affaires des activités liées aux médicaments s'élève à 16,0 millions d'euros, en hausse de 10,9% sur la période, comparé à un premier semestre 2006 particulièrement faible. Cette croissance a été principalement alimentée par de fortes ventes en Suisse et en Corée du sud, en dépit d'un léger déclin en Allemagne et Égypte.