

## Ipsen : Chiffre d'affaires du quatrième trimestre et de l'année 2009

- Des ventes de médicaments en ligne avec les objectifs :  
**+7,6% hors effets de change**
- Croissance dynamique de la médecine de spécialité :  
**+13,9% hors effets de change**
  - Croissance soutenue à l'international :  
**+12,1% hors effets de change**
- Accélération des ventes de médecine de spécialité au quatrième trimestre 2009 :  
**+ 16,1%**

Paris (France), le 1er février 2010 - Ipsen (Euronext: IPN) a annoncé aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le quatrième trimestre et l'année 2009.

### Chiffre d'affaires consolidé IFRS du quatrième trimestre et de l'année 2009 (non audité)

	4ème trimestre			12 mois			
(en millions d'euros)	2009	2008	% Variation	2009	2008	% Variation	% Variation hors effets de change
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE</b>							
Amérique du Nord	12,1	7,0	72,7%	45,7	11,2	307,1%	293,2%
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	142,8	145,0	(1,5%)	554,7	559,5	(0,9%)	0,0%
Autres pays d'Europe	58,5	51,0	14,7%	234,3	236,2	(0,8%)	(0,7%)
Reste du Monde	41,9	33,0	27,0%	198,2	164,1	20,8%	20,1%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>255,3</b>	<b>235,9</b>	<b>8,2%</b>	<b>1 032,8</b>	<b>971,0</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,8%</b>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DOMAINE THERAPEUTIQUE</b>							
Médecine de spécialité	157,8	135,8	16,1%	622,5	553,1	12,6%	13,9%
Médecine générale	92,0	94,7	(2,9%)	380,1	383,1	(0,8%)	(1,4%)
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>249,8</b>	<b>230,6</b>	<b>8,3%</b>	<b>1 002,6</b>	<b>936,2</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,6%</b>
Activités liées aux médicaments	5,5	5,4	2,5%	30,2	34,8	(13,3%)	(14,9%)
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>255,3</b>	<b>235,9</b>	<b>8,2%</b>	<b>1 032,8</b>	<b>971,0</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,8%</b>

Commentant la performance de l'année 2009, **Jean-Luc Bélingard, Président du Groupe Ipsen** a déclaré : « Notre performance en 2009 a été très satisfaisante. Malgré un environnement de plus en plus difficile dans le domaine de la santé, le Groupe a, une fois encore, démontré sa capacité à atteindre ses objectifs et à maintenir une croissance supérieure à celle du secteur. Nous avons durant l'année renforcé plus encore notre positionnement en médecine de spécialité et réalisé – à taux de change constant – une croissance de 13,9% sur ces produits, atteignant même une hausse de 16,6% hors de France. Cette performance a été tirée par deux produits commercialisés à l'échelle mondiale, Somatuline® et Dysport®, chacun en croissance

d'environ 18,0%». Jean-Luc Bélingard a ajouté: « En 2009, nous avons atteint tous nos objectifs stratégiques clés, notamment l'enregistrement et le lancement de Dysport® aux Etats-Unis, le partenariat avec Menarini pour la commercialisation d'Adenuric® en Europe, l'enregistrement de Décapeptyl® 6 mois en Europe et l'initiation de la phase III des essais cliniques de Somatuline® dans les tumeurs neuroendocriniennes aux Etats-Unis. Notre ambition de faire d'Ipsen un groupe pharmaceutique international de médecine de spécialité est aujourd'hui devenue une réalité avec la commercialisation de trois produits au niveau mondial et le développement d'un fructueux portefeuille de R&D renforçant ainsi nos perspectives de croissance future. »

## **Revue du chiffre d'affaires de 2009**

**Les ventes de médicaments du Groupe ont progressé de 7,6% d'une année sur l'autre, hors effets de change.**

**Les ventes consolidées du Groupe** ont atteint 1 032,8 millions d'euros pour l'année 2009, en hausse de 6,8% d'une année sur l'autre hors effet de change.

Les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 554,7 millions d'euros, légèrement en retrait de 0,9% d'une année sur l'autre et stables hors effets de change. Malgré un renforcement de l'environnement concurrentiel, notamment dans le domaine de la médecine générale en France, les ventes ont été soutenues par le dynamisme des franchises de médecine de spécialité du Groupe en Italie, en Allemagne et au Royaume-Uni. Les ventes du Groupe dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 53,7% du chiffre d'affaires consolidé, comparé à 57,6% un an plus tôt.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** se sont élevées à 234,3 millions d'euros, en léger recul de 0,8%, pénalisées par les conditions économiques difficiles ayant affecté certains pays d'Europe de l'Est, notamment l'Ukraine et la Roumanie. Hors effets de change, la croissance dans la région s'est rétablie dès le second trimestre 2009. En 2009, les ventes dans les Autres pays d'Europe ont représenté 22,7% des ventes consolidées du Groupe, contre 24,3% un an plus tôt.

Les ventes réalisées en **Amérique du Nord** se sont élevées à 45,7 millions d'euros, contre 11,2 millions d'euros en 2008, reflétant une croissance dynamique et soutenue, au-delà de la pleine consolidation des acquisitions nord-américaines du Groupe. Sur une base comparable, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de plus de 60,0% d'une année sur l'autre, s'établissant à 48,5 millions de dollars. Cette performance résulte de la bonne pénétration d'Increlex®, Somatuline® et dans une moindre mesure Apokyn®, ainsi que des ventes de Dysport® à Medicis pour la distribution du produit dans son indication esthétique aux Etats-Unis. Dysport® n'a été lancé dans son indication thérapeutique qu'en novembre 2009. Globalement, cette croissance a été réalisée en dépit d'un environnement changeant, caractérisé notamment par une pression accrue des organismes payeurs, associée à des critères et des taux de remboursement plus sévères, et par l'impact de la crise économique sur le pouvoir d'achat des patients (notamment le « co-pay »). En 2009, les ventes en Amérique du Nord ont représenté 4,4% des ventes totales du Groupe, contre 1,2% un an plus tôt.

Les ventes dans le **Reste du Monde** se sont élevées à 198,2 millions d'euros, en progression de 20,8%, soit 20,1% hors effets de change, avec une forte croissance des volumes vendus sur l'ensemble des produits, notamment de Décapeptyl® et Smecta® en Chine, de Smecta® en Algérie et de Dysport® au Brésil, en Australie et en Colombie. Sur la période, les ventes de la région ont poursuivi leur croissance soutenue, pour désormais représenter 19,2% des ventes totales du Groupe, contre 16,9% un an plus tôt.

Les ventes de produits de **médecine de spécialité** ont atteint 622,5 millions d'euros, en hausse de 12,6% d'une année sur l'autre, soit 13,9% hors effets de change, soutenues par une forte croissance des franchises endocrinologie et neurologie, en hausse respectivement de 28,3% et 19,9% sur la période : croissance d'une année sur l'autre de 18,2% de Somatuline® et de 18% de Dysport® hors effets de change. En dehors de la France, les ventes en médecine de spécialité ont progressé de 16,6% hors effets de change. En outre, sur cette même période aux Etats-Unis, Somatuline® Depot a plus que doublé ses ventes et le chiffre d'affaires d'Increlex® a augmenté de plus de 40% sur une base comparable. Les produits de médecine de spécialité ont représenté 60,3% des ventes consolidées du Groupe, contre 57,0% un an plus tôt.

Les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 380,1 millions d'euros, en baisse de 0,8% d'une année sur l'autre, soit une baisse de 1,4% hors effets de change. Les produits de médecine générale ont représenté 36,8% des ventes consolidées du Groupe, contre 39,5% un an plus tôt. En dehors de la France et hors effet de change, les ventes en médecine générale ont progressé de 5,6% d'une année sur l'autre.

### **.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 4 200 collaborateurs dans le monde. Sa stratégie de développement repose sur une complémentarité entre les activités de médecine de spécialité, moteurs de sa croissance, dans les domaines thérapeutiques qu'il cible (oncologie, endocrinologie, neurologie et hématologie), et les produits de médecine générale qui contribuent notamment au financement de sa recherche. La localisation de ses quatre centres de Recherche et Développement (Paris, Boston, Barcelone, Londres) et sa plate-forme d'ingénierie des peptides et des protéines lui permettent d'être en relation avec les meilleures équipes universitaires et d'accéder à un personnel de grande qualité. Plus de 800 personnes sont affectées aux activités de R&D, avec pour mission la découverte et le développement de médicaments innovants au service des patients. Cette stratégie est également soutenue par une politique active de partenariats. En 2008, les dépenses de R&D ont atteint environ 183 millions d'euros, soit près de 19% du chiffre d'affaires consolidé, qui s'est élevé à 971 millions d'euros. Le produit des activités ordinaires a dépassé 1 milliard d'euros au terme du même exercice. Les actions Ipsen sont négociées sur le compartiment A d'Euronext Paris (mnémonique : IPN, code ISIN : FR0010259150). Ipsen est membre du SRD (« Service de Règlement Différé ») et fait partie du SBF 120. Le site Internet d'Ipsen est [www.ipsen.com](http://www.ipsen.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, performances ou événements effectifs et ceux envisagés dans ce communiqué. 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 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 précliniques 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, ou que les autorités réglementaires se satisferont des données et informations présentées par le Groupe. 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. 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 risque qui sont décrits dans ses documents d'information enregistrés auprès de l'Autorité des marchés financiers.

### **Pour plus d'informations :**

#### **Médias**

##### **Didier Véron**

Directeur des Affaires Publiques et de la Communication

Tel.: +33 (0)1 58 33 51 16

Fax: +33 (0)1 58 33 50 58

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

#### **Communauté financière**

##### **David Schilansky**

Directeur des Relations Investisseurs et des Financements

Tel.: +33 (0)1 58 33 51 30

Fax: +33 (0)1 58 33 50 63

E-mail: [david.schilansky@ipsen.com](mailto:david.schilansky@ipsen.com)

##### **Pierre Kemula**

Directeur Adjoint aux Relations Investisseurs

Tel.: +33 (0)1 58 33 60 08

Fax: +33 (0)1 58 33 50 63

E-mail: [pierre.kemula@ipsen.com](mailto:pierre.kemula@ipsen.com)

## ANNEXES

### Facteurs de risque

Le Groupe exerce son activité dans un environnement qui connaît une évolution rapide et fait naître 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 2008 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 est exposé tant à des baisses potentielles des prix de certains de ces médicaments par les gouvernements ou organismes payeurs privés qu'à un retrait potentiel de la liste des médicaments remboursés par les autorités réglementaires compétentes des médicaments qu'il commercialise dans les pays où il opère.
- 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 les actions de ces tiers pourraient porter préjudice aux activités du Groupe. 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 de revenu non attendue. De telles situations pourraient avoir un impact négatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière ou ses résultats.
- Les résultats du Groupe pourraient ne pas atteindre les objectifs fixés si un produit apparaissant comme prometteur pendant les phases de développement ou après les essais cliniques n'est pas lancé ou lancé mais ne se vend pas pour des raisons concurrentielles ou réglementaires.
- 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, notamment concernant les produits du Groupe qui ne sont pas protégés par des brevets comme Forlax<sup>®</sup> ou Smecta<sup>®</sup> par exemple (ii) de produits qui, bien que n'étant pas strictement identiques aux produits du Groupe ou n'ayant pas démontré leur bioéquivalence, ont obtenu ou sont susceptibles d'obtenir 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.
- Des tiers pourraient revendiquer le bénéfice de droits de propriété intellectuelle sur les innovations du Groupe. Le Groupe collabore avec de nombreux partenaires (universités et autres entités publiques ou privées) et échange avec eux différentes formes d'informations et de données en lien avec la recherche, le développement, la production et la mise sur le marché de ses produits. Malgré les précautions, notamment contractuelles, prises par le Groupe avec ces différents tiers, ces derniers (ou certains de leurs membres ou filiales) pourraient revendiquer la propriété intellectuelle des travaux réalisés par leurs employés ou tout autre droit de propriété intellectuelle en lien avec les produits du Groupe ou de ses molécules en développement.

## Faits marquants du quatrième trimestre de 2009

Au cours des trois derniers mois de 2009, les faits marquants incluent :

- Le 17 décembre, 2009 – Le Groupe a annoncé que son partenaire Roche a rendu public les résultats de premier plan des quatrième et cinquième études cliniques de phase III chez des patients souffrant de diabète. Le taspoglutide, issu de la recherche Ipsen et développé par Roche, est le premier analogue du glucagon-like peptide-1 (GLP-1) réalisé selon une séquence humaine permettant une administration hebdomadaire. L'étude T-emerge 5 (taspoglutide en administration hebdomadaire sous-cutanée comparé à l'insuline glargine en administration quotidienne, en complément de la metformine chez des patients non contrôlés par la metformine associée à un sulfamide hypoglycémiant) et l'étude T-emerge 7 (taspoglutide en administration hebdomadaire sous-cutanée comparé à un placebo, en complément de la metformine chez des patients ayant un indice de poids corporel élevé) ont toutes deux atteint leurs critères principaux d'amélioration du taux d'hémoglobine glycosylée (HbA1c).
- Le 14 décembre, 2009 – Le Groupe a annoncé les résultats préliminaires d'une étude de phase I dans le cancer du sein métastatique utilisant le BN83495, premier inhibiteur irréversible de l'enzyme stéroïde sulfatase (STS) disponible par voie orale. Durant l'étude, la dose biologique optimale de 40 mg une fois par jour par voie orale a été déterminée pour les prochains essais cliniques de phase II dans cette indication.
- Le 2 décembre, 2009 – Le Groupe a annoncé que son partenaire Roche a rendu public les résultats des seconde et troisième études cliniques de phase III chez des patients souffrant de diabète. Le Taspoglutide, issu de la recherche Ipsen et développé par Roche, est le premier analogue du glucagon-like peptide-1 (GLP-1) humain permettant une administration hebdomadaire. L'étude T-emerge 1 (administration hebdomadaire par voie sous-cutanée chez des patients naïfs comparant le taspoglutide à un placebo) et l'étude T-emerge 4 (administration hebdomadaire par voie sous-cutanée comparant le taspoglutide à la sitagliptine et à un placebo) ont atteint leurs critères principaux, à savoir l'amélioration du taux d'hémoglobine glycosylée (HbA1c)
- Le 25 novembre, 2009 – Le Groupe a annoncé le début d'une étude clinique de phase II internationale, multicentrique, randomisée, contrôlée visant à évaluer la sécurité d'emploi et l'efficacité du BN83495, premier inhibiteur de l'enzyme stéroïde sulfatase (STS), dans le cancer avancé de l'endomètre.
- Le 13 novembre, 2009 – Le Groupe a annoncé que les autorités réglementaires françaises (Agence Française de Sécurité Sanitaire des Produits de Santé, AFSSAPS) avaient accordé l'autorisation de mise sur le marché pour la formulation sur 6 mois de Décapeptyl<sup>®</sup> (triptoréline embonate<sup>1</sup> 22,5 mg) pour le traitement du cancer localement avancé ou métastatique de la prostate.

Après le 31 décembre 2009, les faits marquants incluent :

- Le 21 janvier, 2010 – Le Groupe et Inspiration Biopharmaceuticals, Inc. ont annoncé avoir conclu un partenariat pour créer une franchise de premier plan dans le domaine de l'hémophilie. La structure du partenariat permettra de s'appuyer sur des expertises et des ressources complémentaires, afin de faire progresser un portefeuille étendu de protéines recombinantes. Ces molécules ciblent tous les principaux types d'hémophilie d'une façon unique et s'appuient sur deux besoins médicaux significativement insatisfaits : élargir l'accès aux thérapies à base de facteurs de coagulation et traiter les complications liées au développement d'inhibiteurs. Il est prévu que les deux principaux produits candidats entament les essais cliniques de phase III en 2010, dont le facteur VIII porcin recombinant d'Ipsen, OBI-1 (pour le traitement des patients atteints d'hémophilie acquise ou d'hémophilie A qui ont développé une réaction immunitaire inhibitrice aux formes humaines du facteur VIII) et le facteur IX recombinant d'Inspiration, IB1001 (pour le traitement préventif et en phase aiguë des saignements chez les patients atteints d'hémophilie B). Ce portefeuille élargi et unique, associé à la technologie propriétaire innovante d'Inspiration et à un pipeline contenant d'autres facteurs de coagulation à un stade précoce, pourrait accroître la gamme de traitements disponibles et répondra aux besoins non satisfaits des patients souffrant de troubles de la coagulation.

---

<sup>1</sup> la triptoréline pamoate est similaire à la triptoréline embonate

### **Point sur les litiges en cours**

- Le 19 janvier 2009, le Groupe a divulgué l'existence d'un contentieux initié en Louisiane (Etats-Unis) par l'Université de Tulane (Nouvelle Orléans, Etats-Unis) et un membre de cette faculté (ci-après collectivement "Tulane") à l'encontre de Biomeasure, une filiale du Groupe Ipsen (basée à Milford, MA, Etats-Unis) pour inexécution contractuelle et violation des droits d'invention de certains brevets relatifs à l'analogue du GLP-1, les droits de cet analogue ayant été donnés en licence à Roche en juillet 2006. Le Groupe rejette les prétendues allégations de Tulane et conteste fermement les demandes de cette dernière. Si la position de Tulane venait à prévaloir malgré les arguments solides d'Ipsen à l'encontre de ces allégations, Ipsen pourra être contraint à reverser à Tulane une partie des redevances et/ou autres paiements intermédiaires correspondant à des droits de propriété intellectuelle.

## Comparaison des ventes consolidées du quatrième trimestre et de l'année complète de 2009 et 2008 :

### Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour le quatrième trimestre et l'année complète de 2009 et 2008, la répartition géographique du chiffre d'affaires se présente comme suit :

(en milliers d'euros)	4 <sup>ème</sup> trimestre			12 mois			
	2009	2008	% Variation	2009	2008	% Variation	% Variation hors effets de change
France	87 607	92 660	(5,5%)	323 284	334 106	(3,2%)	(3,2%)
Espagne	14 351	13 754	4,3%	59 233	57 929	2,3%	2,3%
Italie	16 827	16 723	0,6%	72 184	69 908	3,3%	3,3%
Allemagne	13 230	10 953	20,8%	57 200	54 332	5,3%	5,3%
Royaume-Uni	10 790	10 880	(0,8%)	42 753	43 238	(1,1%)	11,1%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>142 805</b>	<b>144 970</b>	<b>(1,5%)</b>	<b>554 653</b>	<b>559 513</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>0,0%</b>
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>58 469</b>	<b>50 976</b>	<b>14,7%</b>	<b>234 280</b>	<b>236 238</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>(0,7%)</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>12 142</b>	<b>7 032</b>	<b>72,7%</b>	<b>45 678</b>	<b>11 220</b>	<b>307,1%</b>	<b>293,2%</b>
Asie	16 430	15 994	2,7%	103 560	84 850	22,1%	19,9%
Autres pays du Reste du Monde	25 420	16 965	49,8%	94 635	79 202	19,5%	20,4%
<b>Reste du Monde</b>	<b>41 851</b>	<b>32 959</b>	<b>27,0%</b>	<b>198 196</b>	<b>164 052</b>	<b>20,8%</b>	<b>20,1%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>255 267</b>	<b>235 937</b>	<b>8,2%</b>	<b>1 032 807</b>	<b>971 022</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,8%</b>
Dont : Ventes de médicaments	249 774	230 578	8,3%	1 002 605	936 185	7,1%	7,6%
Activités liées aux médicaments	5 493	5 359	2,5%	30 202	34 837	(13,3%)	(14,9%)

Au quatrième trimestre 2009, les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 142,8 millions d'euros, en baisse de 1,5% d'une année sur l'autre (quatrième trimestre 2008, 145,0 millions d'euros). Pour l'année 2009, les ventes dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest se sont élevées à 554,7 millions d'euros, légèrement en retrait de 0,9% d'une année sur l'autre (année complète 2008, 559,5 millions d'euros), et stables hors effets de change. Malgré un renforcement de l'environnement concurrentiel, notamment dans le domaine de la médecine générale en France, les ventes ont été soutenues par le dynamisme des franchises de médecine de spécialité du Groupe en Italie, en Allemagne et au Royaume-Uni. Les ventes du Groupe dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 53,7% du chiffre d'affaires consolidé, comparé à 57,6% un an plus tôt.

**France** – Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont atteint 87,6 millions d'euros, en baisse de 5,5% d'une année sur l'autre (quatrième trimestre 2008, 92,7 millions d'euros). Malgré de bonnes performances notamment de NutropinAq<sup>®</sup>, Somatuline<sup>®</sup>, Adrovan<sup>™</sup> et Smecta<sup>®</sup>, les ventes en 2009 se sont élevées à 323,3 millions d'euros, en baisse de 3,2% d'une année sur l'autre (année complète 2008, 334,1 millions d'euros), en raison principalement d'une baisse des ventes de Forlax<sup>®</sup> après le lancement d'un concurrent générique en mars, ainsi que du recul des ventes de Décapeptyl<sup>®</sup> dans un environnement concurrentiel plus difficile caractérisé par le lancement de deux formulations 6 mois concurrentes. La propre formulation 6 mois du Groupe a été approuvée en Europe en Octobre 2009 et devrait être commercialisée en France début 2010, renforçant par la même son positionnement concurrentiel. Le poids de la France dans les ventes consolidées du

Groupe se réduit, et représente désormais 31,3% des ventes totales du Groupe, contre 34,4% un an plus tôt.

**Espagne** – Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 14,4 millions d'euros, en hausse de 4,3% d'une année sur l'autre (quatrième trimestre 2008, 13,8 millions d'euros). Au cours de l'année 2009, les ventes se sont établies à 59,2 millions d'euros, en hausse de 2,3% sur la période (année complète 2008, 57,9 millions d'euros), grâce à une forte croissance de Somatuline<sup>®</sup>, partiellement compensée par un recul des ventes de Décapeptyl<sup>®</sup> dans un environnement concurrentiel plus difficile caractérisé par le lancement de deux formulations 6 mois concurrentes. La propre formulation 6 mois du Groupe devrait être commercialisée en Espagne dans les prochains mois, renforçant par la même son positionnement concurrentiel. Le poids de l'Espagne dans les ventes consolidées du Groupe est resté stable à 5,7% des ventes totales du Groupe, contre 6,0% un an plus tôt.

**Italie** – Au quatrième trimestre 2009, les ventes se sont élevées à 16,8 millions d'euros, en légère progression de 0,6% d'une année sur l'autre. Au cours de l'année 2009, les ventes ont atteint 72,2 millions d'euros, en hausse de 3,3% sur la période (année complète 2008, 69,9 millions d'euros), tirées par une croissance soutenue de NutropinAq<sup>®</sup> et Somatuline<sup>®</sup>, en dépit d'une baisse des ventes de Décapeptyl<sup>®</sup>, dans un contexte difficile de forte pression sur les prix. Le poids de l'Italie dans les ventes consolidées du Groupe a représenté 7,0% des ventes totales du Groupe, contre 7,2% l'an dernier.

**Allemagne** – Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont atteint 13,2 millions d'euros, en hausse de 20,8% sur la période (quatrième trimestre 2008, 11,0 millions d'euros), grâce à une croissance à deux chiffres de l'ensemble des produits. Sur l'année 2009, le chiffre d'affaires s'est établi à 57,2 millions d'euros, en hausse de 5,3% d'une année sur l'autre (année complète 2008, 54,3 millions d'euros). Les bonnes performances de Décapeptyl<sup>®</sup>, NutropinAq<sup>®</sup>, Somatuline<sup>®</sup>, Increlex<sup>®</sup> et Dysport<sup>®</sup> ont été en partie compensées par une baisse importante des ventes d'activités liées aux médicaments (ventes de principes actifs et de matières premières). L'Allemagne a représenté 5,5% des ventes totales du Groupe, stables d'une année sur l'autre.

**Royaume-Uni** – Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont atteint 10,8 millions d'euros, en léger recul de 0,8% sur la période (quatrième trimestre 2008, 10,9 millions d'euros), soit une hausse de 8,7% hors effets de change. Au cours de l'année 2009, le chiffre d'affaires s'est élevé à 42,8 millions d'euros, en baisse de 1,1% sur la période (année complète 2008, 43,2 millions d'euros), soit une hausse de 11,1% hors effets de change. Le Groupe a bénéficié d'une forte croissance des volumes vendus pour l'ensemble de ses produits de médecine de spécialité au Royaume-Uni, plus que compensée par un important impact de change négatif.

Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 58,5 millions d'euros, en hausse de 14,7% sur la période (quatrième trimestre 2008, 51,0 millions d'euros), principalement porté par une forte croissance en Russie et par une bonne performance en Belgique. Au cours de l'année 2009, les ventes dans la région se sont élevées à 234,3 millions d'euros, en léger recul de 0,8% (année complète 2008, 236,2 millions d'euros), pénalisées par les conditions économiques difficiles ayant affecté l'Europe de l'Est, notamment l'Ukraine et la Roumanie. Hors effets de change, la croissance dans la région s'est rétablie dès le second trimestre 2009. En 2009, les ventes dans les Autres pays d'Europe ont représenté 22,7% des ventes consolidées du Groupe, contre 24,3% un an plus tôt.

Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** s'est élevé à 12,1 millions d'euros, en hausse de 72,7% d'une année sur l'autre (quatrième trimestre 2008, 7,0 millions d'euros). Au cours de l'année 2009, les ventes ont atteint 45,7 millions d'euros, contre 11,2 millions d'euros en 2008, reflétant une croissance dynamique et soutenue, au-delà de la pleine consolidation des acquisitions nord-américaines du Groupe. Sur une base comparable, les ventes en Amérique du Nord ont progressé de plus de 60,0% d'une année sur l'autre, s'établissant à 48,5 millions de dollars. Cette performance résulte de la bonne pénétration d'Increlex<sup>®</sup>, Somatuline<sup>®</sup> et dans une moindre mesure Apokyn<sup>®</sup>, ainsi que de la fourniture de Dysport<sup>®</sup> à Medicis pour la distribution du produit dans son indication esthétique aux Etats-Unis. Dysport<sup>®</sup> n'a été lancé dans son indication thérapeutique qu'en novembre 2009. Globalement, cette croissance a été réalisée en dépit d'un environnement changeant, caractérisé notamment par une pression accrue des organismes payeurs, associée à des critères et des taux de remboursement plus sévères, et par l'impact de la crise économique sur le pouvoir d'achat des patients (notamment le « co-pay »). En 2009, les ventes en Amérique du Nord ont représenté 4,4% des ventes consolidées du Groupe, contre 1,2% un an plus tôt.

Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires dans le **Reste du Monde** s'est élevé à 41,9 millions d'euros, en hausse de 27,0% sur la période (quatrième trimestre 2008, 33,0 millions d'euros). Au cours de l'année 2009, les ventes ont atteint 198,2 millions d'euros, en progression de 20,8%, soit 20,1% hors effets de change avec une forte croissance des volumes vendus sur l'ensemble des produits, notamment de Décapeptyl<sup>®</sup> et Smecta<sup>®</sup> en Chine, de Smecta<sup>®</sup> en Algérie et de Dysport<sup>®</sup> au Brésil, en Australie et en Colombie. Sur la période, les ventes de la région ont poursuivi leur croissance soutenue, pour désormais représenter 19,2% des ventes totales du Groupe, contre 16,9% un an plus tôt.

## Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par produits et domaines thérapeutiques pour le quatrième trimestre et l'année complète de 2009 et 2008 :

(en milliers d'euros)	4 <sup>ème</sup> trimestre			12 mois			% Variation hors effets de change
	2009	2008	% Variation	2009	2008	% Variation	
<b>Oncologie</b>	58 499	57 779	1,2%	250 511	247 789	1,1%	1,3%
<i>dont Décapeptyl<sup>®</sup> (1)</i>	58 499	57 775	1,3%	250 510	247 778	1,1%	1,4%
<b>Endocrinologie</b>	53 119	45 133	17,7%	202 569	160 458	26,2%	28,3%
<i>dont Somatuline<sup>®</sup> (1)</i>	36 461	30 686	18,8%	139 960	120 636	16,0%	18,2%
<i>NutropinAq<sup>®</sup> (1)</i>	11 308	9 864	14,6%	40 418	32 485	24,4%	26,5%
<i>Increlex<sup>®</sup> (1)</i>	5 327	4 071	30,9%	20 978	5 253	299,3%	286,0%
<b>Neurologie</b>	46 154	32 926	40,2%	169 463	144 841	17,0%	19,9%
<i>dont Apokyn<sup>®</sup> (1)</i>	1 043	912	14,5%	5 626	2 352	139,2%	126,5%
<i>Dysport<sup>®</sup> (1)</i>	45 110	32 015	40,9%	163 837	142 489	15,0%	18,0%
<b>Médecine de spécialité</b>	<b>157 772</b>	<b>135 839</b>	<b>16,1%</b>	<b>622 543</b>	<b>553 087</b>	<b>12,6%</b>	<b>13,9%</b>
<b>Gastro-entérologie</b>	43 467	43 599	(0,3%)	183 286	182 488	0,4%	(0,8%)
<i>dont Smecta<sup>®</sup></i>	24 265	21 671	12,0%	100 477	93 190	7,8%	5,2%
<i>Forlax<sup>®</sup></i>	10 402	13 944	(25,4%)	45 575	53 788	(15,3%)	(15,2%)
<b>Troubles cognitifs</b>	25 126	27 305	(8,0%)	107 989	109 233	(1,1%)	(1,1%)
<i>dont Tanakan<sup>®</sup></i>	25 126	27 305	(8,0%)	107 989	109 233	(1,1%)	(1,1%)
<b>Cardio-vasculaire</b>	18 471	19 325	(4,4%)	73 121	77 273	(5,4%)	(5,4%)
<i>dont Nisis<sup>®</sup> et Nisisco<sup>®</sup></i>	15 149	15 789	(4,0%)	55 878	57 700	(3,2%)	(3,2%)
<i>Ginkor Fort<sup>®</sup></i>	1 903	2 157	(11,8%)	12 035	14 314	(15,9%)	(15,9%)
<b>Autres médicaments</b>	4 938	4 510	9,5%	15 666	14 104	11,1%	11,1%
<i>dont Adroavance<sup>™</sup></i>	3 441	2 806	22,6%	11 863	9 543	24,3%	24,3%
<b>Médecine générale</b>	<b>92 002</b>	<b>94 739</b>	<b>(2,9%)</b>	<b>380 062</b>	<b>383 098</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>(1,4%)</b>
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>249 774</b>	<b>230 578</b>	<b>8,3%</b>	<b>1 002 605</b>	<b>936 185</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,6%</b>
<b>Activités liées aux médicaments</b>	<b>5 493</b>	<b>5 359</b>	<b>2,5%</b>	<b>30 202</b>	<b>34 837</b>	<b>(13,3%)</b>	<b>(14,9%)</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>255 267</b>	<b>235 937</b>	<b>8,2%</b>	<b>1 032 807</b>	<b>971 022</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,8%</b>

(1) Produits à base de peptides ou de protéines

Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires des produits de **médecine de spécialité** s'est établi à 157,8 millions d'euros, en hausse de 16,1% sur la période, et pour l'année 2009, les ventes ont atteint 622,5 millions d'euros, en progression de 12,6% d'une année sur l'autre (soit 13,9% hors effets de change). En dehors de la France, les ventes en médecine de spécialité ont progressé de 16,6% hors effets de change. Le poids des ventes de produits de médecine de spécialité a fortement progressé, représentant désormais 60,3% des ventes totales du Groupe, contre 57,0% l'an dernier.

- **En oncologie**, les ventes de **Décapeptyl<sup>®</sup>** ont atteint 58,5 millions d'euros au quatrième trimestre 2009, en hausse de 1,3% sur la période. Pour l'année 2009, le chiffre d'affaires de Décapeptyl<sup>®</sup> a progressé de 1,1%, pour s'établir à 250,5 millions d'euros, soit une hausse de 4,1% hors pays d'Europe de l'Est, frappés par une situation économique difficile en début d'année. La croissance résulte principalement de fortes ventes en Chine et en Allemagne, compensées par un environnement concurrentiel plus difficile

en France, en Espagne et en Belgique, juste avant le lancement par le Groupe de sa propre formulation 6 mois en 2010.

- **En endocrinologie**, le chiffre d'affaires a atteint 53,1 millions d'euros au quatrième trimestre 2009, en hausse de 17,7% sur la période. Au cours de l'année 2009, les ventes se sont élevées à 202,6 millions d'euros, en progression de 26,2% soit 28,3% hors effets de change, reflétant la bonne performance de l'ensemble des produits ainsi que la consolidation des acquisitions du Groupe aux Etats-Unis. En dehors de l'Amérique du Nord et hors effets de change, la franchise endocrinologie du Groupe a progressé de 16,1% d'une année sur l'autre. En 2009, le poids de l'endocrinologie a représenté 19,6% des ventes totales du Groupe, contre 16,5% un an plus tôt.

**Somatuline<sup>®</sup>** -- Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont atteint 36,5 millions d'euros, en hausse de 18,8% sur la période. Pour l'année 2009, le chiffre d'affaires s'est établi à 140,0 millions d'euros, en progression de 16,0% d'une année sur l'autre, soit 18,2% hors effets de change, porté par une forte croissance des volumes vendus aux Etats-Unis, dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest et en Pologne. Sur une base comparable, Somatuline<sup>®</sup> a plus que doublé ses ventes aux Etats-Unis d'une année sur l'autre.

**NutropinAq<sup>®</sup>** -- Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 11,3 millions d'euros, en hausse de 14,6% sur la période, grâce à une forte croissance en Allemagne et en Italie. Pour l'année 2009, les ventes de NutropinAq<sup>®</sup> se sont élevées à 40,4 millions d'euros, en hausse de 24,4% d'une année sur l'autre, soit 26,5% hors effets de change, soutenues par de bonnes performances dans l'ensemble des pays, notamment en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne et en Scandinavie.

**Increlex<sup>®</sup>** -- Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires d'Increlex<sup>®</sup> s'est établi à 5,3 millions d'euros. Pour l'année 2009, les ventes d'Increlex<sup>®</sup> ont atteint 21,0 millions d'euros, contre 5,3 millions d'euros un an auparavant, reflétant la pleine consolidation des ventes d'Increlex<sup>®</sup> aux Etats-Unis. Sur une base comparable, les ventes d'Increlex<sup>®</sup> aux Etats-Unis ont progressé de plus de 40,0% d'une année sur l'autre.

- **En neurologie**, le chiffre d'affaires a atteint 46,2 millions d'euros au quatrième trimestre 2009, en hausse de 40,2% sur la période. Au cours de l'année 2009, les ventes en neurologie se sont élevées à 169,4 millions d'euros, en progression de 17,0% d'une année sur l'autre, soit 19,9% hors effets de change.

**Dysport<sup>®</sup>** -- Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont atteint 45,1 millions d'euros, en hausse de 40,9% sur la période (quatrième trimestre 2008, 32,0 millions d'euros), alimentées notamment par la fourniture de Dysport<sup>®</sup> à Medicis et Azzalure<sup>®</sup> à Galderma pour la distribution du produit dans ses indications esthétiques respectivement aux Etats-Unis et en Europe. La performance du quatrième trimestre 2009 a également bénéficié d'une forte croissance au Brésil, en Russie et en Australie, compensée par un certain recul des ventes en Pologne et en Ukraine, ainsi qu'un impact de change négatif au Royaume-Uni. Pour l'année 2009, les ventes de Dysport<sup>®</sup> se sont établies à 163,8 millions d'euros, en hausse de 15,0% d'une année sur l'autre, soit 18,0% hors effets de change. En dehors des pays d'Europe de l'Est et hors effets de change, les ventes de Dysport<sup>®</sup> en 2009 ont progressé de 27,8% d'une année sur l'autre.

**Apokyn<sup>®</sup>** -- Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires s'est établi à 1,0 million d'euros aux Etats-Unis, en hausse de 14,5% comparé à la même période en 2008. Pour l'année 2009, les ventes d'Apokyn<sup>®</sup> se sont élevées à 5,6 millions d'euros.

Au quatrième trimestre 2009, les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 92,0 millions d'euros, en retrait de 2,9% sur la période. Au cours de l'année 2009, le chiffre d'affaires des produits de médecine générale s'est établi à 380,1 millions d'euros, en léger recul de 0,8%, soit 1,4% hors effets de change. La baisse des ventes de Forlax<sup>®</sup> n'ont pas été compensées par la croissance des ventes de Smecta<sup>®</sup> et d'Adrovanse<sup>™</sup>. En dehors de la France, les ventes en médecine générale ont progressé de 5,6% hors effets de change. Le poids relatif des produits de médecine générale a représenté 36,8% des ventes consolidées du Groupe, contre 39,5 % un an plus tôt.

- **En gastro-entérologie**, le chiffre d'affaires s'est élevé à 43,5 millions d'euros au quatrième trimestre 2009, stable sur la période. Pour l'année 2009, les ventes en gastro-entérologie ont atteint 183,3 millions d'euros, en hausse de 0,4% d'une année sur l'autre, soit une baisse de 0,8% hors effets de change.

**Smecta®** -- Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires s'est élevé à 24,3 millions d'euros, en progression de 12,0% sur la période. Pour l'année 2009, les ventes de Smecta® ont atteint 100,5 millions d'euros, en hausse de 7,8% d'une année sur l'autre, profitant de bonnes performances en Algérie, en Chine et en France, malgré un certain ralentissement dans les pays d'Europe de l'Est. Les ventes de Smecta® en France ont atteint 31,5 millions d'euros, en hausse de 6,7% d'une année sur l'autre, représentant 31,4% des ventes totales du produit, contre 31,7% un an plus tôt.

**Forlax®** -- Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont atteint 10,4 millions d'euros, en recul de 25,4% sur la période (quatrième trimestre 2008, 13,9 millions d'euros), principalement du fait d'un ralentissement en France à la suite du lancement d'un concurrent générique en mars. Pour l'année 2009, les ventes de Forlax® ont atteint 45,6 millions d'euros, en baisse de 15,3% d'une année sur l'autre. Les ventes en France ont représenté 67,3% des ventes totales du produit, en net recul comparé à 75,6% un an plus tôt.

- **Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs**, le chiffre d'affaires de **Tanakan®** au quatrième trimestre 2009 s'est établi à 25,1 millions d'euros, en retrait de 8,0% sur la période, en raison principalement d'une baisse des ventes en France et d'un effet de déstockage en Chine. Pour l'année 2009, les ventes de Tanakan® se sont élevées à 108,0 millions d'euros, en légère baisse de 1,1% d'une année sur l'autre, affichant notamment une croissance solide des ventes en Russie et au Vietnam. Les ventes de Tanakan® en France ont atteint 60,2 millions d'euros, en baisse de 4,6% sur la période, représentant 55,8% des ventes totales du produit, comparé à 57,8% un an plus tôt.

- **Dans le domaine cardio-vasculaire**, le chiffre d'affaires au quatrième trimestre 2009 s'est élevé à 18,5 millions d'euros, en baisse de 4,4% sur la période. Pour l'année 2009, les ventes ont atteint 73,1 millions d'euros, en retrait de 5,4% d'une année sur l'autre.

**Nisis® et Nisisco®** -- Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires s'est élevé à 15,1 millions d'euros, en baisse de 4,0% sur la période. Pour l'année 2009, les ventes ont atteint 55,9 millions d'euros, en recul de 3,2% sur la période. En janvier 2009, le Groupe s'est vu confier par Novartis la co-promotion de son prochain anti-hypertenseur Exforge® en France. Les revenus correspondants d'Exforge® sont enregistrés dans les comptes consolidés du Groupe en « Autres produits de l'activité ».

**Ginkor Fort®** -- Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires s'est établi à 1,9 millions d'euros, en baisse de 11,8% sur la période. Pour l'année 2009, les ventes ont atteint 12,0 millions d'euros, reflétant la fourniture du produit au partenaire OTC du Groupe, GTF.

- Les ventes des **Autres médicaments de médecine générale**, principalement en France, ont atteint 4,9 millions d'euros au quatrième trimestre 2009, dont 3,4 millions concernent **Adroavance™**, stables comparés à 4,5 millions d'euros l'année passée. Pour l'année 2009, les ventes des Autres médicaments de médecine générale ont atteint 15,7 millions d'euros, dont 11,9 millions d'euros concernent Adroavance™, progressant de 24,3% sur la période.

Au quatrième trimestre 2009, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a progressé de 2,5% pour s'établir à 5,5 millions d'euros. Pour l'année 2009, le chiffre d'affaires des Activités liées aux médicaments s'est élevé à 30,2 millions d'euros, en baisse de 13,3% sur la période.