

Communiqué de Presse

Ipsen : chiffre d'affaires au 30 septembre 2010

- **Ventes de médicaments soutenues, en hausse de 9,9%¹ au troisième trimestre**
 - Croissance des ventes dynamique en médecine de spécialité : + 11,2%¹
 - Résistance des ventes de médecine générale : croissance de 7,6%¹

- **Ventes de médicaments sur les neuf premiers mois en hausse de 7,4%¹**
 - Forte croissance de tous les médicaments de médecine de spécialité : +13,4%¹
 - Les ventes réalisées en dehors des Principaux pays d'Europe de l'Ouest représentent 51,1% du chiffre d'affaires Groupe au 30 septembre 2010

- **Objectif 2010 de ventes de médicaments confirmé**

Paris (France), le 28 octobre 2010 - Ipsen (Euronext : IPN, ADR : IPSEY) a annoncé aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le troisième trimestre et les neuf premiers mois de 2010.

Chiffre d'affaires consolidé du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2010²

(en millions d'euros)	Troisième trimestre			Neuf premiers mois			
	2010	2009	% Variation	2010	2009	% Variation	% Variation hors effets de change
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE							
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	128,3	128,5	(0,1%)	411,7	411,8	(0,0%)	(0,3%)
Autres pays d'Europe	75,0	61,3	22,2%	203,8	175,8	15,9%	14,6%
Amérique du Nord	16,4	13,0	26,7%	43,9	33,5	31,0%	26,3%
Reste du Monde	68,5	53,6	27,9%	182,7	156,3	16,9%	13,0%
Chiffre d'affaires Groupe	288,2	256,4	12,4%	842,1	777,5	8,3%	7,0%
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DOMAINE THERAPEUTIQUE							
Médecine de Spécialité	183,2	160,3	14,3%	535,4	464,8	15,2%	13,4%
Médecine Générale	96,7	88,7	9,0%	282,3	288,1	(2,0%)	(2,4%)
Chiffre d'affaires total médicaments	279,9	248,9	12,4%	817,7	752,8	8,6%	7,4%
Activités liées aux médicaments ³	8,3	7,4	11,5%	24,4	24,7	(1,1%)	(4,2%)
Chiffre d'affaires Groupe	288,2	256,4	12,4%	842,1	777,5	8,3%	7,0%

□

¹ Croissance d'une année sur l'autre hors effets de change

² Chiffre d'affaires consolidé non audité, établi selon les normes IFRS

³ Les Activités liées aux médicaments correspondent aux ventes de principes actifs et de matières premières (par ex. extrait de Ginkgo Biloba, EGb 761[®]) et sont soumises à une forte volatilité d'un trimestre à un autre, rendant les comparaisons plus difficiles

Commentant la performance des neuf premiers mois de 2010, **Jean-Luc Bélingard, Président du Groupe Ipsen** a déclaré : « *Sur les neuf premiers mois de l'année 2010, Ipsen a poursuivi sa croissance de façon soutenue et durable, reflétant ainsi la qualité de son portefeuille de médicaments et le succès de son expansion dans les marchés émergents. Depuis 2002, les ventes en neurologie et en endocrinologie ont été multipliées par trois et cinq respectivement. Pour la première fois, plus de la moitié de nos ventes, y compris en médecine générale, ont été réalisées en dehors des principaux pays d'Europe de l'ouest. Cette performance est le produit de l'engagement des équipes d'Ipsen, que j'ai eu la fierté de diriger, et de la mise en œuvre rigoureuse de notre stratégie. Grâce aux technologies propriétaires du Groupe dans l'ingénierie des peptides et des protéines, ainsi qu'à son savoir-faire dans le domaine des toxines, Ipsen figure parmi les entreprises de biotechnologie les plus prometteuses. En outre, je suis convaincu que la nomination de Marc de Garidel en tant que Président-Directeur général ouvrira une nouvelle ère. Son expérience reconnue en biotechnologie et son leadership seront décisifs dans le développement d'Ipsen en tant que groupe biopharmaceutique de dimension mondiale* »

Revue du chiffre d'affaires du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2010

Au troisième trimestre 2010, les ventes de médicaments ont enregistré une hausse de 12,4% d'une année sur l'autre ou 9,9% hors effets de change, tirée notamment par le dynamisme de la médecine de spécialité en croissance de 14,3% d'une année sur l'autre (soit 11,2% hors effets de change), ainsi que par la croissance solide de la médecine générale en hausse de 9,0% d'une année sur l'autre (soit 7,6% hors effets de change). Ces performances sont notamment liées à la croissance soutenue des produits d'endocrinologie et de neurologie, respectivement en hausse de 23,3% et 21,2% d'une année sur l'autre et à la bonne performance des produits de gastro-entérologie en croissance de 21,4% sur la même période. **Les ventes du troisième trimestre en Russie ont également bénéficié de commandes de nos distributeurs, anticipant la mise en place, à compter du premier septembre 2010, d'une nouvelle loi relative au conditionnement des médicaments importés. Cet effet positif et non récurrent sur les ventes, est estimé à environ 10 millions d'euros et devrait être résorbé avant la fin de l'année.**

Sur les neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes consolidées du Groupe ont atteint 842,1 millions d'euros, en hausse de 8,3% d'une année sur l'autre (soit 7,0% hors effets de change).

Les ventes de médicaments sur les neuf premiers mois de l'année ont enregistré une hausse de 8,6% d'une année sur l'autre (soit 7,4% hors effets de change), tirées notamment par une croissance forte de Décapeptyl[®], en hausse de 8,4% d'une année sur l'autre (8,2% hors effets de change). Décapeptyl a bénéficié du lancement de la formulation 3 mois en Chine pour le traitement du cancer de la prostate et de la nouvelle formulation 6 mois en France. Les ventes de médicaments ont également bénéficié de la croissance continue des produits d'endocrinologie, en hausse de 22,2% d'une année sur l'autre (19,8% hors effets de change), reflétant la bonne performance de tous les produits et bénéficiant de la présence du Groupe en Amérique du Nord. Enfin, les ventes de médicaments ont profité de la croissance des produits de neurologie, en hausse de 17,3% d'une année sur l'autre ou 13,3% hors effets de change.

Les ventes de produits de **médecine de spécialité** ont atteint 535,4 millions d'euros, en hausse de 15,2% d'une année sur l'autre, soit 13,4% hors effets de change, représentant 63,6% des ventes consolidées du Groupe contre 59,8% un an plus tôt. Les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 282,3 millions d'euros, en baisse de 2,0% d'une année sur l'autre (soit 2,4% hors effets de change). Les ventes de médecine générale ont représenté 33,5% des ventes consolidées du Groupe, contre 37,0% un an plus tôt.

Les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 411,7 millions d'euros, stables d'une année sur l'autre mais en baisse de 0,3% hors effets de change.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** ont atteint 203,8 millions d'euros, en hausse de 15,9% sur les neuf premiers mois de 2010 (soit 14,6% hors effets de change), portées notamment par une croissance soutenue en Turquie, Scandinavie et en Suisse, ainsi qu'au net redressement des pays d'Europe de l'Est, après une année 2009 marquée par un faible premier trimestre. Les ventes du troisième trimestre 2010 en Russie ont notamment bénéficié de l'effet de stockage mentionné plus haut.

Les ventes réalisées en **Amérique du Nord** ont atteint 43,9 millions d'euros, en hausse de 31,0% d'une année sur l'autre (soit 26,3% hors effets de change). Sur les neuf premiers mois de 2010, les ventes de Somatuline[®] Depot ont augmenté de 49,9% à taux de change constant. Les ventes de Dysport[®], lancé fin 2009, pour le traitement du torticolis spasmodique sont encore limitées, après le succès de la campagne d'échantillonnage. Dans l'ensemble, le nombre de comptes clients ouverts est en avance sur les prévisions, et les clients manifestent leur appréciation très positive de l'utilisation médicale du produit et de la qualité du service fourni.

Les ventes réalisées dans le **Reste du Monde** ont atteint 182,7 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2010, en hausse de 16,9% d'une année sur l'autre, (soit 13,0% hors effets de change), grâce notamment à la forte croissance des volumes de Décapeptyl[®] en Chine. Les ventes au Brésil, en Australie, en Iran et au Mexique sont restées solides, tandis que les changements de réglementation des importations intervenus fin 2009 en Algérie ont affecté la saisonnalité des ventes.

Objectifs de ventes 2010

Sur la base de la bonne performance des ventes au terme des neuf premiers mois de l'année 2010 et des informations disponibles à ce jour, le Groupe pense être en mesure d'atteindre la fourchette haute de son objectif de croissance de ventes de médicaments de 3.0%¹ à 5.0%¹ d'une année sur l'autre en 2010.

A propos d'Ipsen

Ipsen est un groupe biopharmaceutique de dimension mondiale, qui a affiché en 2009 des ventes supérieures à 1 milliard d'euros. Il rassemble plus de 4 400 collaborateurs dans le monde, dont près de 900 contribuent à la découverte et au développement de médicaments innovants au service des patients. Sa stratégie de développement s'appuie, d'une part sur des médicaments de spécialité à forte croissance en oncologie, endocrinologie, neurologie et hématologie, et d'autre part sur une activité de médecine générale. Cette stratégie est soutenue par une politique active de partenariats. Les centres de recherche et développement (R&D) d'Ipsen et sa plate-forme d'ingénierie des peptides et des protéines confèrent au Groupe un important avantage compétitif. En 2009, les dépenses de R&D ont atteint près de 200 millions d'euros, soit près de 20 % du chiffre d'affaires. Les actions Ipsen sont négociées sur le compartiment A d'Euronext Paris (mnémonique : IPN, code ISIN : FR0010259150) et sont éligibles au SRD (« Service de Règlement Différé »). Le Groupe fait partie du SBF 120. Ipsen a mis en place un programme d'American Depositary Receipt (ADR) sponsorisé de niveau I. Les ADR d'Ipsen se négocient de gré à gré aux Etats-Unis sous le symbole IPSEY. Le site Internet d'Ipsen est www.ipsen.com.

Avertissement Ipsen

Les déclarations prospectives et les objectifs contenus dans cette présentation sont basés sur la stratégie et les hypothèses actuelles de la Direction. Ces déclarations et objectifs dépendent de risques connus ou non, et d'éléments aléatoires qui peuvent entraîner une divergence significative entre les résultats, performances ou événements effectifs et ceux envisagés dans ce communiqué. 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

□

¹ Hors effets de change

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 pré cliniques seront confirmés ultérieurement lors des essais cliniques ou que les résultats des essais cliniques seront suffisants pour démontrer le caractère sûr et efficace du produit concerné, 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 :

Ipsen

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

Communauté financière

Pierre Kemula

Directeur des Relations Investisseurs

Tél.: +33 (0)1 58 33 60 08

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

E-mail : pierre.kemula@ipsen.com

ANNEXES

Facteurs de risques

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 2009 du Groupe, disponible sur son site web (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 ses 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 fait face de manière générale à des incertitudes quant à la fixation des prix de tous ses produits dans la mesure où les prix des médicaments ont fait l'objet, au cours des dernières années, de fortes pressions en raison de divers facteurs parmi lesquels la tendance des gouvernements ou organismes payeurs privés à baisser les prix ou les niveaux de remboursement voire à retirer de la liste des médicaments remboursés certains médicaments que le Groupe 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 imprévue de revenus. 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.
- Le processus de Recherche et Développement dure habituellement entre huit et douze ans et court de la date de la découverte jusqu'au lancement du produit sur le marché. Ce processus 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. Ainsi, afin de développer un produit viable sur le plan commercial, le Groupe doit démontrer, par le biais d'essais pré-cliniques puis cliniques, que les molécules sont efficaces et non dangereuses pour les êtres humains. Le Groupe ne peut être certain que des résultats favorables obtenus lors des essais pré-cliniques seront confirmés ultérieurement lors des essais cliniques ou que les résultats des essais cliniques seront suffisants pour démontrer le caractère sûr et efficace du produit concerné et permettre d'obtenir les autorisations administratives relatives à la commercialisation de celui-ci.
- 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[®] ou Smecta[®] 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[®]. 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.
- 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.
- La stratégie du Groupe repose notamment sur l'acquisition de sociétés ou d'actifs facilitant l'accès à certains nouveaux marchés, projets de recherches, régions ou encore sur la réalisation de synergies avec certaines de ses activités existantes.

Si les perspectives de croissance ou de rentabilité de ces actifs, ou encore les hypothèses retenues pour leur valorisation, venaient à changer de façon substantielle par rapport aux hypothèses initiales, le Groupe pourrait potentiellement se retrouver dans l'obligation d'ajuster la valeur de ces actifs dans son bilan, ce qui pourrait par là même affecter de manière négative ses résultats et sa situation financière.

- Dans certains pays dont l'équilibre financier est menacé par la crise et où le Groupe vend directement ses médicaments aux hôpitaux publics, celui-ci pourrait être confronté à des rabais ou au rallongement de ses délais de paiements, ou encore avoir des difficultés à recouvrer en totalité ses créances. En Grèce notamment, qui a représenté en 2009 environ 2% de son chiffre d'affaires consolidé et où les délais de paiements des hôpitaux sont particulièrement élevés, le Groupe surveille de près l'évolution de la situation. De façon plus générale, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de souscrire les montants d'assurance crédit qui lui seraient nécessaires pour se protéger contre les risques d'impayés de ses clients au niveau global. De telles situations pourraient affecter l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.
- Dans le cours normal de ses activités, le Groupe est impliqué ou risque d'être impliqué dans un certain nombre de procédures administratives ou juridictionnelles. Des réclamations pécuniaires sont faites à l'encontre du Groupe ou sont susceptibles de l'être.

Faits marquants du troisième trimestre de 2010

Au cours du troisième trimestre de 2010, les faits marquants incluent :

- Le 3 septembre 2010 – Ipsen et Santhera Pharmaceuticals ont annoncé la signature d'un accord de licence pour le développement et la commercialisation du fipamezole (une molécule première de sa classe, antagoniste adrénergique du récepteur alpha-2 en cours d'évaluation dans le traitement de la dyskinésie induite par la lévodopa dans la maladie de Parkinson) en dehors de l'Amérique du Nord et du Japon.

Après la clôture des comptes au 30 juin 2010, les faits marquants incluent :

- Le 11 octobre 2010, Ipsen a annoncé que les actions qu'il détenait dans PregLem Holding SA ont été vendues à Gedeon Richter Plc au même moment que celles des autres actionnaires de Preglem.
- Le 11 octobre 2010, le Conseil d'Administration du Groupe a annoncé le départ de Jean-Luc Bélingard et la nomination de Marc de Garidel en tant que nouveau Président-Directeur-Général
- Le 19 octobre 2010, Ipsen a annoncé que la Commission Européenne a accordé le statut de médicament orphelin à OBI-1 dans le traitement de l'hémophilie. Le statut de médicament orphelin garantira une exclusivité commerciale à OBI-1 d'une durée de 10 ans après l'autorisation de mise sur le marché dans l'Union Européenne.
- Le 25 octobre 2010 – Santhera Pharmaceuticals a annoncé avoir récupéré les droits de fipamezole pour les Etats-Unis et le Canada de Biovail Laboratories International, dorénavant une filiale à part entière de Valeant Pharmaceuticals International.

Mesures administratives

Les gouvernements européens continuent d'appliquer différentes mesures afin de réduire la croissance des dépenses de santé .

Dans un contexte de crise financière et économique, 2010 voit l'accélération de mesures anticipées et nouvelles, ce qui pourrait affecter les ventes et la profitabilité du Groupe en 2010 et au-delà.

Les pays les plus touchés par la crise tels que la Roumanie, la République Tchèque et la Grèce ont annoncé des diminutions de prix sur la base de prix de référence internationaux en s'alignant sur les prix européens les plus bas. Parallèlement, la Roumanie a mis en place une taxe de 8% sur les ventes de médicaments. La République Tchèque a annoncé son intention de limiter le niveau de remboursement des différentes classes thérapeutiques aux niveaux les plus bas des même classes thérapeutiques en Europe, ce qui pourrait aboutir à des baisses de prix de l'ordre de 20% (mesure votée, mise en œuvre en attente). En Grèce, une baisse de prix de 27% à été mise en œuvre de mai à septembre et une nouvelle liste de prix (incomplète) a été publiée début septembre (avec un retour aux tarifs initiaux sauf pour NutropinAq[®] dont le prix a baissé de 5%). Les autres prix seront publiés début novembre (Decapeptyl[®] et Dysport[®] sont concernés)

D'autres pays de l'Europe de l'Ouest, bien que moins touchés par la crise, ont également annoncé une série de mesures restrictives :

- Les Pays-Bas ont revu leur référencement de prix amenant des baisses de 20% à 45% sur certains produits (octobre 2009),
- L'Irlande a instauré une taxe de 4% sur les ventes de médicaments (février 2010),
- L'Allemagne, à compter du premier août, a porté de 6% à 16% sa taxe sur les ventes des produits remboursés par la sécurité sociale (août 2010),

- L'Espagne a imposé une taxe de 7,5% (juin 2010) sur les ventes de médicaments en complément de la baisse de 30% du prix des produits pour lesquels un générique ou un biosimilaire est commercialisé dans au moins un autre pays européen (mai 2010),
- La Belgique a annoncé un changement dans la baisse des prix appliquée aux produits anciens : de 12% à 15% pour les médicaments sur le marché depuis plus de 12 ans et de 15% à 19% pour les médicaments sur le marché depuis plus de 15 ans (avril 2010),
- En France le 16 avril 2010, certains médicaments, dont le Service Médical Rendu a été évalué comme « faible » ou « insuffisant » par la Haute Autorité de Santé (dont notamment Tanakan[®]) ont vu leur taux de remboursement diminué de 35% à 15%. Des baisses de prix ont également été mises en oeuvre notamment sur Adavance[®], dont le prix a été diminué de 25% en mai 2010, et sur la classe thérapeutique des sartans, à laquelle appartiennent Nisis[®] et Nisisco[®] : 11% de baisse de prix à compter du premier septembre 2010.

Comparaison des ventes consolidées des troisièmes trimestres et des neuf premiers mois de 2010 et 2009 :

Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les troisièmes trimestres et neuf premiers mois de 2010 et 2009, la répartition géographique du chiffre d'affaires du Groupe se présente comme suit :

(en millions d'euros)	Troisième trimestre			Neuf premiers mois			% Variation hors effets de change
	2010	2009	% Variation	2010	2009	% Variation	
France	68,7	72,6	(5,3%)	230,2	235,7	(2,3%)	(2,3%)
Espagne	13,6	14,6	(7,1%)	44,0	44,9	(1,9%)	(1,9%)
Italie	18,7	16,5	12,9%	58,7	55,4	6,1%	6,1%
Allemagne	15,1	14,0	7,9%	45,6	44,0	3,6%	3,6%
Royaume-Uni	12,2	10,7	13,7%	33,2	32,0	3,7%	0,5%
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	128,3	128,5	(0,1%)	411,7	411,8	(0,0%)	(0,3%)
Autres pays d'Europe	75,0	61,3	22,2%	203,8	175,8	15,9%	14,6%
Amérique du Nord	16,4	13,0	26,7%	43,9	33,5	31,0%	26,3%
Asie	37,6	32,2	16,9%	98,5	87,1	13,0%	10,3%
Autres pays du Reste du Monde	30,9	21,4	44,4%	84,3	69,2	21,7%	16,4%
Reste du Monde	68,5	53,6	27,9%	182,7	156,3	16,9%	13,0%
Chiffre d'affaires Groupe	288,2	256,4	12,4%	842,1	777,5	8,3%	7,0%
dont : Ventes de médicaments	279,9	248,9	12,4%	817,7	752,8	8,6%	7,4%
Activités liées aux médicaments	8,3	7,4	11,5%	24,4	24,7	(1,1%)	(4,2%)

Au troisième trimestre 2010, les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 128,3 millions d'euros, en légère baisse de 0,1% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 128,5 millions d'euros). Au cours des neuf premiers mois, les ventes dans les principaux pays de l'Europe de l'Ouest se sont élevées à 411,7 millions d'euros, en baisse de 0,3% à taux de change constant (neuf premiers mois 2009, 411,8 millions d'euros). Le dynamisme des ventes des produits de médecine de spécialité en France, Allemagne et Italie n'a pas permis de compenser les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel en France dans le domaine de la médecine générale. La part relative des ventes de cette région dans le chiffre d'affaires du Groupe représente 48,9% des ventes totales du groupe, comparées à 53,0% un an plus tôt.

France – Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires a atteint 68,7 millions d'euros, en baisse de 5,3% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 72,6 millions d'euros). La bonne performance des produits de médecine de spécialité, notamment Somatuline[®], NutropinAq[®] et Decapeptyl[®] à la suite du lancement de la nouvelle formulation 6 mois, a été plus que compensée par le déclin des ventes de produits de médecine générale. Les ventes sur les neuf premiers mois de l'année 2010 suivent une tendance similaire, avec des ventes atteignant 230,2 millions d'euros, en baisse de 2,3% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 235,7 millions d'euros). Les ventes de Forlax[®] ont été affectées par le lancement d'un concurrent générique en mars 2009, les ventes de Tanakan[®] sont en baisse comme l'ensemble des produits appartenant à la même classe de médicaments à la suite de la baisse du taux de remboursement – applicable à l'ensemble de la classe – de 35% à 15% à compter du mois d'avril 2010. Les ventes de Smecta[®] sont en baisse, à l'image de son segment de marché, en raison du

faible niveau d'épidémie saisonnière de gastro-entérite. Le poids de la France dans les ventes consolidées du Groupe a continué de décroître et a représenté 27,3% des ventes du groupe, contre 30,3% un an plus tôt.

Espagne – Au troisième trimestre 2010, les ventes se sont élevées à 13,6 millions d'euros, en baisse de 7,1% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 14,6 millions d'euros) affectées par la mise en place d'une nouvelle taxe de 7,5% effective depuis le premier juin 2010 ainsi que par le durcissement de l'environnement concurrentiel de Decapeptyl[®] et malgré la croissance des volumes de Somatuline[®], Dysport[®] et NutropinAq[®]. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes ont atteint 44,0 millions d'euros, en baisse de 1,9% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 44,9 millions d'euros) pénalisées par la baisse des ventes de Dysport[®] et de Decapeptyl[®] avant le lancement de sa nouvelle formulation 6 mois au quatrième trimestre 2010 et partiellement compensées par la forte croissance des ventes de Somatuline[®], Increlex[®] et NutropinAq[®]. Les ventes en Espagne ont représenté 5,2% des ventes totales du Groupe, contre 5,8% un an plus tôt.

Italie – Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires a atteint 18,7 millions d'euros, en hausse de 12,9% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 16,5 millions d'euros) reflétant notamment un effet de base favorable (niveau de stock élevé à la fin du mois de juin 2009). Au cours des neuf premiers mois de 2010, les ventes ont atteint 58,7 millions d'euros, en hausse de 6,1% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 55,4 millions d'euros) portées par les bonnes performances de Somatuline[®] et Dysport[®]. L'Italie a représenté 7,0% des ventes consolidées du groupe, contre 7,1% un an plus tôt.

Allemagne – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 15,1 millions d'euros, en hausse de 7,9% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 14,0 millions d'euros) tirées principalement par une croissance à deux chiffres des ventes de Decapeptyl[®], Somatuline[®], NutropinAq[®] et des activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières) en partie compensées par l'augmentation de la taxe sur les ventes de 6% à 16% à compter du premier août 2010. Au cours des neuf premiers mois, le chiffre d'affaires s'est élevé à 45,6 millions d'euros, en hausse de 3,6% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 44,0 millions d'euros). Sur la période, la croissance à deux chiffres des ventes de NutropinAq[®], Somatuline[®] et Decapeptyl[®] a été en partie compensée par la baisse des ventes de Dysport[®] dans l'indication esthétique suite au lancement d'Azzalure[®] par le partenaire du groupe Galderma, ainsi qu'à la baisse sensible des ventes des activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières). Sur les neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes en Allemagne ont représenté 5,4% des ventes totales du Groupe, contre 5,7% un an plus tôt.

Royaume-Uni – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 12,2 millions d'euros, en hausse de 13,7% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 10,7 millions d'euros). Au cours des neuf premiers mois, les ventes ont atteint 33,2 millions d'euros, en hausse de 3,7% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 32,0 millions d'euros), soit une hausse de 0,5% à taux de change constant, malgré la croissance à deux chiffres de Decapeptyl[®] et la croissance continue des autres produits de médecine de spécialité sur la période, largement compensée par la baisse des ventes de Dysport[®] suite au lancement d'Azzalure[®] par le partenaire du groupe Galderma. Sur les neuf premiers mois 2010, le Royaume-Uni a représenté 3,9% des ventes totales du groupe, contre 4,1% en 2009.

Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 75,0 millions d'euros, en hausse de 22,2% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 61,3 millions d'euros) bénéficiant de commandes de nos distributeurs en Russie, anticipant la mise en place, à compter du premier septembre 2010, d'une nouvelle loi relative au conditionnement des médicaments importés. Cet effet positif et non récurrent sur les ventes, est estimé à environ 10 millions d'euros et devrait être résorbé avant la fin de l'année. Au cours des neuf premiers mois 2010, les ventes ont atteint 203,8 millions d'euros, en hausse de 15,9% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 175,8 millions d'euros), soit une hausse de 14,6% à taux de change constant, portées notamment par une croissance soutenue en Turquie, Scandinavie et en Suisse, ainsi qu'au net redressement, après un faible premier trimestre 2009, en Europe de l'Est et en Russie. Sur les neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes dans la région ont représenté 24,2% des ventes totales consolidées du groupe, contre 22,6% un an plus tôt.

Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** a atteint 16,4 millions d'euros, en hausse de 26,7% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 13,0 millions d'euros).

Au cours des neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires a atteint 43,9 millions d'euros, en hausse de 31,0% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 33,5 millions d'euros), soit une hausse de 26,3% à taux de change constant, reflétant une croissance dynamique continue. Les ventes de Somatuline® Depot ont augmenté de 49,9% à taux de change constant sur la période. Les ventes de Dysport®, lancé fin 2009, pour le traitement du torticolis spasmodique sont encore limitées, en raison du succès de la campagne d'échantillonnage. Dans l'ensemble, le nombre de comptes clients ouverts à date est en avance sur le plan et les retours clients montrent une appréciation très positive de l'utilisation médicale et de la qualité du service fourni. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,2% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 4,3% un an plus tôt.

Au troisième trimestre, les ventes générées dans le **Reste du Monde** ont atteint 68,5 millions d'euros, en hausse de 27,9% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 53,6 millions d'euros). Sur les neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes ont atteint 182,7 millions d'euros, en hausse de 16,9% d'une année sur l'autre soit une hausse de 13,0% à taux change constant (neuf premiers mois 2009, 156,3 millions d'euros). Cette performance a été notamment portée par une croissance forte des volumes en Chine, notamment Decapeptyl®, dont la formulation 3 mois récemment lancée dans le traitement du cancer de la prostate. A noter également, la mise en place progressive de l'Essential Drug List qui a localement affecté les volumes et la saisonnalité des ventes de Smecta®. Les ventes au Brésil, en Australie, en Iran et au Mexique demeurent solides, tandis que les changements de réglementation des importations intervenus fin 2009 en Algérie ont affecté la saisonnalité des ventes. Les ventes de la région ont représenté 21,7% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 20,1% un an plus tôt.

Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques pour les troisièmes trimestres et neuf premiers mois 2010 et 2009 :

(en millions d'euros)	Troisième trimestre			Neuf premiers mois			% Variation hors effets de change
	2010	2009	% Variation	2010	2009	% Variation	
Oncologie	67,3	65,5	2,8%	208,1	192,0	8,4%	8,2%
<i>dont Décapeptyl® (1)</i>	67,3	65,5	2,8%	208,1	192,0	8,4%	8,2%
Endocrinologie	62,6	50,8	23,3%	182,7	149,4	22,2%	19,8%
<i>dont Somatuline® (1)</i>	43,5	35,2	23,6%	127,0	103,5	22,7%	20,2%
<i>NutropinAq® (1)</i>	12,3	9,8	26,0%	36,2	29,1	24,3%	22,8%
<i>Increlex® (1)</i>	6,8	5,4	24,9%	19,5	15,7	24,6%	20,8%
Neurologie	53,3	44,0	21,2%	144,6	123,3	17,3%	13,3%
<i>dont Apokyn® (1)</i>	1,5	1,4	8,7%	4,6	4,6	0,8%	(3,0%)
<i>Dysport® (1)</i>	51,8	42,6	21,6%	140,0	118,7	17,9%	13,9%
Médecine de spécialité	183,2	160,3	14,3%	535,4	464,8	15,2%	13,4%
Gastro-entérologie	51,2	42,2	21,4%	140,2	139,8	0,3%	(0,7%)
<i>dont Smecta®</i>	26,4	24,0	9,7%	76,8	76,2	0,8%	(0,8%)
<i>Forlax®</i>	10,1	9,3	8,7%	30,0	35,2	(14,6%)	(14,8%)
Troubles cognitifs	26,6	26,4	0,6%	75,3	82,9	(9,1%)	(9,1%)
<i>dont Tanakan®</i>	26,6	26,4	0,6%	75,3	82,9	(9,1%)	(9,1%)
Cardio-vasculaire	15,7	16,4	(4,0%)	55,7	54,6	2,0%	2,0%
<i>dont Nisis® and Nisisco®</i>	12,4	13,0	(4,7%)	41,7	40,7	2,5%	2,5%
<i>Ginkor Fort®</i>	2,6	2,5	4,1%	11,0	10,1	8,9%	8,9%
Autres médicaments de médecine générale	3,1	3,7	(14,0%)	11,1	10,7	3,3%	3,3%
<i>dont Adrovanse™</i>	2,4	3,0	(20,5%)	8,7	8,4	3,3%	3,3%
Médecine générale	96,7	88,7	9,0%	282,3	288,1	(2,0%)	(2,4%)
Chiffre d'affaires total médicaments	279,9	248,9	12,4%	817,7	752,8	8,6%	7,4%
Activités liées aux médicaments	8,3	7,4	11,5%	24,4	24,7	(1,1%)	(4,2%)
Chiffre d'affaires Groupe	288,2	256,4	12,4%	842,1	777,5	8,3%	7,0%

(1) Produits à base de peptides ou de protéines

Au troisième trimestre 2010, les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 183,2 millions d'euros, en hausse de 14,3% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 160,3 millions d'euros) soit une hausse de 9,1% hors effets de stockage en Russie décrits plus haut. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes ont progressé fortement pour atteindre 535,4 millions d'euros, en hausse de 15,2% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 464,8 millions d'euros) soit une hausse de 13,7% hors effets de stockage en Russie décrits plus haut. L'oncologie, l'endocrinologie et la neurologie ont crû respectivement de 8,2%, 19,8% et 13,3% à taux de change constant sur la période. Le poids des ventes des produits de spécialité a continué de progresser fortement pour atteindre 63,6% des ventes totales du groupe, contre 59,8% un an plus tôt.

En oncologie, les ventes de **Décapeptyl®** ont atteint 67,3 millions d'euros sur le troisième trimestre 2010, en hausse de 2,8% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 65,5 millions d'euros) en partie pénalisées par un troisième trimestre 2009 élevé (principalement lié à des ventes élevées de

Decapeptyl[®] sur la région Reste du monde) et malgré de solides ventes locales. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 208,1 millions d'euros, en hausse de 8,2% à taux de change constant (neuf premiers mois 2009, 192,0 millions d'euros) soit une hausse de 7,2% hors effets de stockage en Russie décrits plus haut. Les ventes en Chine, Russie, Iran et Allemagne ainsi que le lancement en France de la nouvelle formulation 6 mois de Décapeptyl[®] ont contribué à la solide performance du produit. Sur les neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes en oncologie ont représenté 24,7% des ventes totales du groupe, stables d'une année sur l'autre.

En endocrinologie, les ventes ont progressé à un rythme accéléré, atteignant 62,6 millions d'euros sur le troisième trimestre 2010, soit une hausse de 23,3% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 50,8 millions d'euros). La tendance a été la même sur les neuf premiers mois de l'année 2010, les ventes atteignant 182,7 millions d'euros, en hausse de 22,2% d'une année sur l'autre, soit une hausse de 19,8% à taux de change constant. Sur les neuf premiers mois, les ventes en endocrinologie ont représenté 21,7% des ventes totales du groupe, contre 19,2% un an plus tôt.

Somatuline[®] – Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires a atteint 43,5 millions d'euros, en hausse de 23,6% (troisième trimestre 2009, 35,2 millions d'euros). Au cours des neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires s'est établi à 127,0 millions d'euros, en hausse de 22,7% d'une année sur l'autre, soit 20,2% à taux de change constant, porté par une forte croissance de 49,9% à taux de change constant en Amérique du Nord, principalement lié à une croissance des volumes, et dans une moindre mesure par une solide croissance en France, Italie et Pologne.

NutropinAq[®] – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 12,3 millions d'euros, en hausse de 26,0% d'une année sur l'autre. Sur les neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires s'est établi à 36,2 millions d'euros, en hausse de 24,3% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 29,1 millions d'euros), soit une hausse de 22,8% à taux de change constant, porté par de solides performances en France et en Allemagne, où le produit bénéficie de la commercialisation d'Increlex[®].

Increlex[®] – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 6,8 millions d'euros, en hausse de 24,9% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois, les ventes d'Increlex[®] ont atteint 19,5 millions d'euros, en hausse de 24,6% d'une année sur l'autre (neuf premiers mois 2009, 15,7 millions d'euros), soit une hausse de 20,8% à taux de change constant, notamment portées par la croissance des volumes aux Etats-Unis.

En neurologie, les ventes ont atteint 53,3 millions d'euros au troisième trimestre 2010, en hausse de 21,2% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 44,0 millions d'euros) soit une hausse de 10,6% hors effets de stockage en Russie décrits plus haut. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 144,6 millions d'euros, en hausse de 17,3% d'une année sur l'autre, soit une hausse de 13,3% à taux de change constant. Les ventes en neurologie ont représenté 17,2% des ventes totales du Groupe, contre 15,9% une année plus tôt.

Dysport[®] – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 51,8 millions d'euros, en hausse de 21,6% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 42,6 millions d'euros). Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 140,0 millions d'euros, en hausse de 17,9% d'une année sur l'autre, soit une hausse de 13,9% à taux de change constant, portées notamment par une forte croissance en Russie avec l'effet stock décrit plus haut, ainsi qu'en Turquie, au Venezuela et au Mexique. Cette bonne performance a été réalisée malgré le lancement d'Azzalure[®] dans l'indication esthétique, par le partenaire du Groupe Galderma, au Royaume-Uni, en Allemagne, en France et en Espagne. Dysport[®], lancé fin 2009 aux États-Unis pour le traitement du torticolis spasmodique, a enregistré des ventes encore limitées sur la période après le lancement d'une large campagne d'échantillonnage, étendue au deuxième semestre 2010. Le nombre de compte clients ouvert à date et les indicateurs de satisfaction client établissent une base solide pour les prochaines étapes du lancement.

Apokyn[®] – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 1,5 million d'euros aux États-Unis, en hausse de 8,7% d'une année sur l'autre. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 4,6 millions d'euros, en hausse de 0,8% soit une baisse de 3,0% à taux de change constant.

Au troisième trimestre 2010, les ventes de produits de **médecine générale** se sont élevées à 96,7 millions d'euros, en hausse de 9,0% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 88,7 millions d'euros) soit une hausse de 5,4% hors effets de stockage en Russie décrits plus haut, portées par de solides ventes en Russie et en Algérie où des changements de réglementation des importations ont affecté la saisonnalité des ventes. Sur le trimestre, la bonne performance de ces pays a été partiellement compensée par le durcissement de l'environnement concurrentiel en France. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes de produits de médecine générale ont atteint 282,3 millions d'euros (neuf premiers mois 2009, 288,1 millions d'euros), en baisse de 2,0% d'une année sur l'autre ou une baisse de 2,4% hors effets de change ; les effets négatifs du contexte en France ont plus que compensé la croissance de ventes à l'international. La médecine générale a représenté 33,5% des ventes consolidées du groupe sur les neuf premiers mois de l'année, contre 37,0% un an plus tôt.

En gastro-entérologie, les ventes ont atteint 51,2 millions d'euros sur le troisième trimestre 2010, en hausse de 21,4% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 42,2 millions d'euros). Sur les neuf premiers mois, les ventes ont atteint 140,2 millions d'euros, en hausse de 0,3% d'une année sur l'autre soit une baisse de 0,7% à taux de change constant.

Smecta® – Au troisième trimestre 2010, les ventes ont atteint 26,4 millions d'euros, en hausse de 9,7% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 24,0 millions d'euros), notamment portées par l'effet de stockage en Russie décrit plus haut. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes de Smecta® se sont élevées à 76,8 millions d'euros, en hausse de 0,8% d'une année sur l'autre ou en baisse de 0,8% à taux de change constant. La croissance à deux chiffres enregistrée en Russie (effet stockage décrit plus haut) a été plus que compensée par la baisse des ventes en France, en raison d'un faible niveau de pathologie, et par la mise en oeuvre progressive de l'essential Drug List en Chine. En Algérie, le changement de réglementation a également affecté les ventes. En dehors de France, les ventes de Smecta® ont représenté 76,5% des ventes totales de Smecta® sur la période comparées à 72,2% un an plus tôt.

Forlax® – Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires s'est élevé à 10,1 millions d'euros, en hausse de 8,7% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 9,3 millions d'euros) porté par les ventes à l'international. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 30,0 millions d'euros, en baisse de 14,6% (neuf premiers mois 2009, 35,2 millions d'euros) à la suite du lancement d'un générique en mars 2009 en France. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2010, la France a représenté 58,2% des ventes totales du produit, en recul comparé à 68,3% un an plus tôt.

Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs, les ventes de Tanakan® au troisième trimestre 2010 ont atteint 26,6 millions d'euros, en hausse de 0,6% d'une année sur l'autre (troisième trimestre 2009, 26,4 millions d'euros) portées par de solides ventes en Russie (effet stockage décrit plus haut). Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes de Tanakan® ont atteint 75,3 millions d'euros, en baisse de 9,1% d'une année sur l'autre, pénalisées par des ventes en recul en France suite à la baisse du taux de remboursement de l'ensemble des médicaments de la classe en avril 2010. Les ventes en France sur les neuf premiers mois de l'année 2010 ont représenté 51,5% des ventes totales de Tanakan® comparées à 54,1% un an plus tôt.

Dans le domaine cardio-vasculaire, les ventes ont atteint, au troisième trimestre 2010, 15,7 millions d'euros, en baisse de 4,0% d'une année sur l'autre principalement liée à la baisse de prix de 11% de Nisis® et Nisisco® effective en France depuis le premier septembre 2010. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 55,7 millions d'euros, en hausse de 2,0% avec des ventes de Nisis® et Nisisco® en hausse de 2,5% d'une année sur l'autre, atteignant 41,7 millions d'euros.

Les ventes des autres médicaments de médecine générale ont atteint 3,1 millions d'euros au troisième trimestre 2010, en baisse de 14,0%. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 11,1 millions d'euros, en hausse de 3,3% d'une année sur l'autre, avec des ventes d'Adroavance® contribuant à hauteur de 8,7 millions d'euros, soit une hausse de 3,3% d'une année sur l'autre et ceci malgré une baisse de prix de 25% effective depuis le mois de mai 2010 en France.

Au troisième trimestre 2010, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a atteint 8,3 millions d'euros, en hausse de 11,5%. Sur les neuf premiers mois, les ventes ont atteint 24,4 millions d'euros, en baisse de 4,2% à taux de change constant, en raison principalement du ralentissement des ventes d'extraits de Ginkgo biloba en Allemagne.