

Communiqué de presse

Ipsen : chiffre d'affaires du premier trimestre 2011

- **Forte croissance des ventes de médicaments : + 6,3%¹**
 - Croissance continue des ventes de **médicaments de spécialité** : +7,0%¹ malgré des effets de déstockage sur le Decapeptyl[®] en Chine et en France
 - Forte performance de la **médecine générale** : +5,1%¹ avec un effet stockage positif en Russie
- **Forte croissance hors des principaux pays d'Europe de l'Ouest : +17,7%¹**
- **Mylan condamné en France à verser 17,0 millions d'euros à Ipsen pour concurrence déloyale à l'encontre de Tanakan[®]**

Paris (France), le 3 Mai 2011 - Ipsen (Euronext : IPN ; ADR : IPSEY) a publié aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2011.

Chiffre d'affaires consolidé IFRS du premier trimestre 2011 (non audité)

<i>(en millions d'euros)</i>	2011	2010	% Variation	% Variation hors effets de change
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES				
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	132,0	138,3	(4,6)%	(4,9)%
Autres pays d'Europe	77,2	65,6	17,6%	15,8%
Amérique du Nord	16,6	9,9	68,5%	65,6%
Reste du monde	60,0	52,3	14,7%	11,1%
Chiffre d'affaires Groupe	285,8	266,2	7,4%	6,1%
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DOMAINES THERAPEUTIQUES				
Médecine de spécialité	182,8	168,5	8,5%	7,0%
Médecine générale	94,6	89,5	5,7%	5,1%
Chiffre d'affaires total médicaments	277,3	258,0	7,5%	6,3%
Activités liées aux médicaments²	8,5	8,2	3,3%	(2,2)%
Chiffre d'affaires Groupe	285,8	266,2	7,4%	6,1%

Commentant la performance du premier trimestre 2011, **Marc de Garidel, Président du Groupe Ipsen** a déclaré : « Dans un environnement concurrentiel qui se tend, la bonne performance d'Ipsen au premier trimestre illustre la pertinence de son positionnement avec des produits de médecine de spécialité qui offrent aux patients et aux médecins des solutions thérapeutiques à haute valeur ajoutée. Ainsi, l'expertise qu'Ipsen a développée dans les peptides et les toxines, son empreinte commerciale

□

¹ Croissance annuelle hors effets de change

² Les Activités liées aux médicaments correspondent aux ventes de principes actifs et de matières premières (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.

internationale et sa capacité reconnue à mettre en place des partenariats innovants, sont des éléments déterminants pour son développement en tant que Groupe biopharmaceutique de premier plan. Notre récent partenariat en oncologie avec Active Biotech illustre la capacité d'Ipsen à acquérir des composés innovants qui visent des besoins médicaux non satisfaits et qui s'intègrent parfaitement à son portefeuille. » Marc de Garidel a ajouté : « Nous sommes proches de conclure notre revue stratégique et je serai très heureux d'en partager les conclusions le 9 juin 2011. »

Analyse des ventes du premier trimestre 2011

Les ventes consolidées du Groupe ont atteint 285,8 millions d'euros pour le premier trimestre 2011, en hausse de 6,1% d'une année sur l'autre, hors effets de change.

Les ventes de médicaments du Groupe ont atteint 277,3 millions d'euros, en hausse de 6,3% d'une année sur l'autre, hors effets de change. Les variations de prix d'une année sur l'autre ont représenté globalement une charge de 5,6 millions d'euros au premier trimestre 2011, réduisant ainsi la croissance de 2,1%. Les baisses de prix ont été particulièrement élevées en Europe, où elles ont atteint un total de 7,5 millions d'euros, en partie compensées par une certaine amélioration des prix dans le Reste du Monde et aux Etats-Unis.

La bonne performance du premier trimestre 2011 est liée à la croissance soutenue des **ventes de médecine de spécialité**, en hausse de 8,5% d'une année sur l'autre ou en hausse de 7,0% hors effets de change. La neurologie et l'endocrinologie ont crû respectivement de 18,9% et 12,0% d'une année sur l'autre hors effets de change. Les ventes en oncologie ont baissé de 4,8% hors effets de change, affectées par un déstockage en Chine à la suite de la mise en place d'un nouveau modèle de distribution (Ipsen fournit dorénavant directement sa filiale chinoise plutôt qu'un distributeur tiers) et par un déstockage des grossistes en France. Les ventes de produits de **médecine générale** ont aussi connu une croissance soutenue, en hausse de 5,1% sur la période hors effets de change, bénéficiant d'un effet stockage en Russie pour un montant d'environ 4,4 millions d'euros, tandis que la croissance des ventes à l'international a été compensée par les effets négatifs de la situation du marché en France.

Les ventes dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 132,0 millions d'euros, en baisse de 4,9% d'une année sur l'autre hors effets de change. Le dynamisme des ventes en volume des produits de médecine de spécialité n'a pu compenser les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel en France dans le domaine de la médecine générale et les effets des mesures administratives en Allemagne et en Espagne. Les ventes dans cette région ont représenté 46,2% des ventes totales du Groupe au premier trimestre 2011 comparées à 52,0% un an plus tôt.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** ont atteint 77,2 millions d'euros, en hausse de 15,8% d'une année sur l'autre hors effets de change, bénéficiant notamment d'un effet de stockage en Russie pour les produits de médecine générale d'environ 4,4 millions d'euros. La performance a été également tirée par la croissance en volume, notamment en Suisse, République Tchèque et au Kazakhstan. Au premier trimestre 2011, les ventes dans la région ont représenté 27,0% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 24,7% un an plus tôt.

Les ventes en **Amérique du Nord** ont atteint 16,6 millions d'euros, en hausse de 65,6% d'une année sur l'autre, hors effets de change, portées par la fourniture importante de Dysport® à Medicis dans l'indication esthétique ainsi que par la pénétration continue de Somatuline®, de Dysport® dans le torticolis spasmodique, et d'Increlex®. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,8% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 3,7% un an plus tôt.

Les ventes générées dans le **Reste du Monde** ont atteint 60,0 millions d'euros, en hausse de 11,1% sur la période hors effets de change. Cette performance a été notamment portée par une forte croissance en volume en Algérie, Australie et Colombie, tandis que les ventes de Decapeptyl® en Chine ont été affectées par un effet de déstockage lié à un nouveau modèle de distribution détaillé plus haut. Au premier trimestre 2011, les ventes dans le Reste du Monde ont représenté 21,0% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 19,7% un an plus tôt.

A propos d'Ipsen

Ipsen est un groupe biopharmaceutique de dimension mondiale, qui a affiché en 2010 des ventes supérieures à 1,1 milliard d'euros. Il rassemble plus de 4 400 collaborateurs dans le monde, dont plus 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 2010, les dépenses de R&D ont atteint plus de 220 millions d'euros, soit plus 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.ipсен.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 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 risques 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

Communauté financière

Pierre Kemula

Directeur des Relations Investisseurs

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

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

E-mail: pierre.kemula@ipsen.com

Stéphane Durant des Aulnois

Directeur Adjoint aux Relations Investisseurs

Tel.: +33 (0)1 58 33 60 09

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

E-mail:

stephane.durant.des.aulnois@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 2010 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. A titre d'exemple, en France, le taux de remboursement de Ginkor Fort[®] a été abaissé de 35 % à 15 % avant d'être totalement déremboursé le 1er janvier 2008. Parallèlement, Ipsen a cédé au groupe GTF les autorisations de mise sur le marché de Ginkor Fort[®] pour la France, Monaco et Andorre à compter du 1er janvier 2008. Les ventes de Ginkor Fort[®] ont représenté 9,6 millions d'euros en France en 2010, alors que le chiffre d'affaires de ce produit en France en 2007 s'élevait à 34,1 millions d'euros. Le taux de remboursement des médicaments à Service Médical Rendu faible ou insuffisant, dont Tanakan[®] fait partie, a été abaissé à 15% au 1er avril 2010. De plus le 15 janvier 2011, le Ministre de la Santé en France a annoncé de nouvelles règles concernant les médicaments au Service Médical Rendu insuffisant dont fait partie Tanakan[®] : « Aucune prise en charge par la collectivité, c'est-à-dire pas de remboursement par l'assurance maladie, sauf avis contraire motivé du Ministre » ;
- 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 et 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. 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 inventions 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 recherche, 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 ;
- La commercialisation par le Groupe de certains produits a été et pourrait être affectée par une rupture dans les approvisionnements et par d'autres perturbations. Ces difficultés peuvent être à la fois de nature réglementaire (nécessité de remédier à certains problèmes techniques afin de mettre les sites de production en conformité avec les règlements applicables) ou technique (difficultés d'approvisionnement de qualité satisfaisante ou difficultés à produire de manière récurrente et pérenne des principes actifs ou des médicaments conformes à leurs spécifications techniques). Cette situation peut entraîner des ruptures de stock et/ou une baisse significative du chiffre d'affaires relatif à un ou plusieurs produits donnés.
- Dans certains pays dont l'équilibre financier est menacé 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 2010 environ 1,5% de son chiffre d'affaires consolidé et où les délais de paiements des hôpitaux sont particulièrement longs, 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 dans le cadre de certaines de ces procédures.

EVENEMENTS RECENTS

Au cours du premier trimestre 2011, les faits marquants incluent :

- Le 2 février 2011 – Ipsen a annoncé que Roche l'a informé de sa décision de lui rendre taspoglutide. La décision de Roche est fondée sur les analyses récemment réalisées sur les nausées et les hypersensibilités. Selon les termes des accords signés avec Roche en 2003 et 2006, Ipsen est en droit de récupérer l'ensemble des données générées par Roche. Ipsen va étudier les données disponibles afin de déterminer d'éventuelles opportunités de partenariats. Compte tenu des investissements nécessaires, le Groupe ne compte pas réaliser lui-même le développement clinique du produit.
- Le 3 février 2011 – Ipsen a annoncé que son partenaire Inspiration Biopharmaceuticals Inc. (Inspiration) a présenté des données de pharmacocinétique de son produit le plus avancé, l'IB1001, un facteur IX (FIX) recombinant destiné au traitement et à la prévention des hémorragies chez les personnes présentant une hémophilie B. Selon Inspiration, les résultats de la partie phase I d'une étude clinique en cours avec l'IB1001 ont démontré la non-infériorité de l'IB1001, et l'atteinte des

mêmes niveaux que le facteur de remplacement BeneFIX[®], le seul facteur IX recombinant ayant une autorisation de mise sur le marché pour le traitement de l'hémophilie B. Actuellement, l'IB1001 est en phase III, et les résultats d'efficacité et de tolérance sont attendus plus tard cette année.

- Le 25 février 2011 – Ipsen et bioMérieux ont annoncé la signature d'un partenariat visant à créer une collaboration mondiale dans le domaine du théranostic, portant notamment sur les cancers hormono-dépendants. Les deux groupes ont signé un accord cadre qui associe leurs compétences et ressources pour développer une approche personnalisée en médecine s'appuyant sur le vaste portefeuille de molécules innovantes d'Ipsen et l'expertise en diagnostic de bioMérieux.
- Le 2 Mars 2011 – GTx a annoncé mettre fin d'un commun accord avec son partenaire européen Ipsen à leur partenariat de développement du citrate de toremifene pour la réduction des fractures chez les hommes atteints d'un cancer avancé de la prostate sous hormonothérapie anti-androgénique.
- Le 9 mars 2011 – Ipsen a annoncé que les autorités réglementaires américaines (*Food and Drug Administration, FDA*) ont approuvé sa demande de variation d'autorisation de mise sur le marché (AMM) (*Prior Approval Supplement Application*) afin d'allonger l'intervalle posologique de Somatuline[®] Depot chez les patients souffrant d'acromégalie.

Après le 31 mars 2011, les faits marquants incluent :

- Le 18 avril 2011 – Active Biotech AB et Ipsen ont annoncé la signature d'un partenariat d'envergure pour co-développer et commercialiser le Tasquinimod "TASQ", une molécule à l'étude d'Active Biotech. Un essai clinique de phase III chez les hommes souffrant d'un cancer de la prostate métastasé et résistant à la castration a été initié récemment par Active Biotech et le recrutement des patients est en cours. Active Biotech cède à Ipsen les droits de commercialisation exclusifs de TASQ dans le monde entier à l'exception de l'Amérique du Nord, de l'Amérique du Sud et du Japon, territoires où l'ensemble des droits de marketing et de commercialisation restent la propriété d'Active Biotech. Les deux entreprises vont co-développer TASQ pour le traitement du cancer de la prostate résistant à la castration, avec la possibilité de le développer pour le traitement d'autres cancers.
- Le 28 avril 2011 – La Cour d'appel de Paris, après avoir confirmé que Vitalogink[®] (produit commercialisé par Mylan – anciennement Merck Génériques) n'est pas un générique de Tanakan[®] et donc qu'il ne peut faire l'objet d'une substitution par le pharmacien, a infirmé en totalité le jugement du Tribunal de commerce de Paris en date du 24 janvier 2008, et reconnu que Mylan a commis des actes de concurrence déloyale et parasitaire en entretenant volontairement une confusion dans la mise en œuvre d'un cadre juridique et d'une présentation matérielle, assimilant un médicament princeps à un générique. La Cour a notamment condamné Mylan à verser à Ipsen 17 millions d'euros en réparation du préjudice subi.
- Le 2 mai 2011 – Ipsen a annoncé les départs de Frédéric Babin, Vice Président Exécutif Ressources Humaines, et de Stéphane Thiroloix, Vice Président Exécutif, Corporate Development. Le Comité de Direction fera connaître prochainement les noms de leur successeur.

Comparaison des ventes consolidées des premiers trimestres de 2011 et 2010 :

Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les premiers trimestres 2011 et 2010, la répartition géographique du chiffre d'affaires se présente comme suit :

(en millions d'euros)	2011	2010	% variation	% variation hors effets de change
France	69,2	75,8	(8,7)%	(8,7)%
Royaume-Uni	11,1	10,1	10,3%	5,9%
Espagne	15,6	15,8	(1,4)%	(1,4)%
Allemagne	14,8	16,5	(10,3)%	(10,3)%
Italie	21,2	20,2	5,2%	5,2%
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	132,0	138,3	(4,6)%	(4,9)%
Autres pays d'Europe de l'Ouest	33,0	28,6	15,4%	11,6%
Autres pays d'Europe de l'Est	44,1	37,0	19,2%	19,2%
Autres pays d'Europe	77,2	65,6	17,6%	15,8%
Amérique du Nord	16,6	9,9	68,5%	65,6%
Asie	27,7	27,7	(0,2)%	(2,2)%
Autres pays du reste du monde	32,4	24,6	31,4%	25,8%
Reste du Monde	60,0	52,3	14,7%	11,1%
Chiffre d'affaires Groupe	285,8	266,2	7,4%	6,1%
dont: Chiffre d'affaires total médicaments	277,3	258,0	7,5%	6,3%
Activités liées aux médicaments	8,5	8,2	3,3%	(2,2)%

Au premier trimestre 2011, les ventes générées dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 132,0 millions d'euros, en baisse de 4,6% d'une année sur l'autre (premier trimestre 2010, 138,3 millions d'euros), ou en baisse de 4,9% hors effets de change. Le dynamisme des ventes en volume des produits de médecine de spécialité n'a pu compenser les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel en France dans le domaine de la médecine générale et les effets des mesures administratives en Allemagne et en Espagne. En conséquence, les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 46,2% des ventes totales du Groupe à la fin du premier trimestre 2011, comparées à 52,0% un an plus tôt.

France – Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 69,2 millions d'euros, en baisse de 8,7% sur la période (premier trimestre 2010, 75,8 millions d'euros), pénalisé par le déclin des ventes de produits de médecine générale. Malgré la bonne performance de Smecta[®], liée au niveau élevé d'incidence de pathologie saisonnière, la croissance en France a été pénalisée par le déclin des ventes de Nisis[®] et Nisisco[®] affectées conjointement par une baisse de prix de 11% effective à compter de septembre 2010, par un transfert de prescription vers Exforge[®] en co-promotion avec un partenaire, et par le recul des ventes de Tanakan[®] à la suite de la baisse du taux de remboursement en avril 2010 (de 35% à 15% sur l'ensemble de la classe thérapeutique). De plus, les ventes de Decapeptyl[®] ont été affectées par un déstockage des grossistes. En conséquence, à la fin du premier trimestre 2011, le poids de la France dans les ventes consolidées du Groupe continue de décroître, et représente désormais 24,2% des ventes totales du Groupe, contre 28,5% un an plus tôt.

Espagne – Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 15,6 millions d'euros, en baisse de 1,4% sur la période (premier trimestre 2010, 15,8 millions d'euros) pénalisé par la mise

en place d'une nouvelle taxe sur les ventes de 7,5% effective depuis le 1^{er} juin 2010, et malgré les bonnes performances de la nouvelle formulation 6 mois de Decapeptyl[®] lancée en novembre 2010 et de NutropinAq[®]. Les ventes de Dysport[®] restent affectées par le lancement d'Azzalure[®] par le partenaire du Groupe, Galderma. A la fin du premier trimestre 2011, les ventes en Espagne ont représenté 5,4% des ventes totales du Groupe, contre 5,9% un an plus tôt.

Italie – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 21,2 millions d'euros, en hausse de 5,2% d'une année sur l'autre (premier trimestre 2010, 20,2 millions d'euros) portées par la bonne performance de NutropinAq[®], Somatuline[®] et Dysport[®]. L'Italie a représenté 7,4% des ventes consolidées du Groupe, contre 7,6% un an plus tôt.

Allemagne – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 14,8 millions d'euros, en baisse de 10,3% sur la période (premier trimestre 2010, 16,5 millions d'euros) malgré la forte croissance en volume de Decapeptyl[®], Somatuline[®] et NutropinAq[®] qui a été plus que compensée par l'augmentation de la taxe sur les ventes de 6% à 16% - affectant la majorité des ventes du Groupe – à compter du 1^{er} août 2010, par la baisse des ventes de Dysport[®] à la suite du lancement d'Azzalure[®] par le partenaire du Groupe, Galderma, et par la baisse à deux chiffres des ventes des activités liées aux médicaments¹. Au premier trimestre 2011, les ventes en Allemagne ont représenté 5,2% des ventes totales du Groupe, contre 6,2% un an plus tôt.

Royaume-Uni – Au premier trimestre 2011, les ventes se sont élevées à 11,1 millions d'euros, en hausse de 10,3% sur la période (premier trimestre 2010, 10,1 millions d'euros) ou en hausse de 5,9% à taux de change constant, portées par la forte croissance à deux chiffres de Somatuline[®], Decapeptyl[®], NutropinAq[®] et Increlex[®] et en partie compensée par la baisse des ventes de Dysport[®] à la suite du lancement d'Azzalure[®] par le partenaire d'Ipsen, Galderma. Au premier trimestre 2011, le Royaume-Uni a représenté 3,9% des ventes totales du Groupe, contre 3,8% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 77,2 millions d'euros, en hausse de 17,6% sur la période (premier trimestre 2010, 65,6 millions d'euros) ou en hausse de 15,8% hors effets de change, bénéficiant notamment d'un effet de stockage en Russie pour les produits de médecine générale d'environ 4,4 millions d'euros. La performance a été également tirée par la croissance en volume, notamment en Suisse, République Tchèque et au Kazakhstan. Au premier trimestre 2011, les ventes dans la région ont représenté 27,0% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 24,7% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** a atteint 16,6 millions d'euros, en hausse de 68,5% d'une année sur l'autre (premier trimestre 2010, 9,9 millions d'euros) ou en hausse de 65,6% à taux de change constant porté par la fourniture importante de Dysport[®] à Medicis dans l'indication esthétique, ainsi que par la pénétration continue de Somatuline[®], Dysport[®] dans le traitement du torticolis spasmodique, et Increlex[®]. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,8% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 3,7% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires généré dans les pays du **Reste du Monde** a atteint 60,0 millions d'euros, en hausse de 14,7% sur la période (premier trimestre 2010, 52,3 millions d'euros) ou en hausse de 11,1% à taux de change constant. Cette performance a été notamment portée par une forte croissance en volume en Algérie, Australie et Colombie, tandis que les ventes de Decapeptyl[®] en Chine ont été affectées par un déstockage à la suite de la mise en place d'un nouveau modèle de distribution. Ipsen fournit dorénavant directement sa filiale plutôt qu'un distributeur tiers. Au premier trimestre 2011, les ventes dans le Reste du Monde ont représenté 21,0% des ventes totales consolidées du Groupe, contre 19,7% un an plus tôt.

□

¹ Principes actifs et matières premières

Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques pour les premiers trimestres de 2011 et 2010 :

(en millions d'euros)	2011	2010	% Variation	% variation hors effets de change
Oncologie	65,2	68,4	(4,7)%	(4,8)%
<i>dont Decapeptyl®</i>	65,2	68,4	(4,7)%	(4,8)%
Endocrinologie	65,9	57,9	13,7%	12,0%
<i>dont Somatuline®</i>	46,1	40,7	13,2%	11,3%
<i>NutropinAq®</i>	13,0	11,4	14,5%	13,3%
<i>Increlex®</i>	6,8	5,8	16,2%	14,6%
Neurologie	51,6	42,1	22,6%	18,9%
<i>dont Dysport®</i>	50,1	40,8	22,8%	19,1%
<i>Apokyn®</i>	1,6	1,3	15,9%	13,9%
Médecine de Spécialité	182,8	168,5	8,5%	7,0%
Gastroentérologie	52,3	43,9	19,4%	17,9%
<i>dont Smecta®</i>	28,2	25,2	12,0%	9,9%
<i>Forlax®</i>	11,3	9,3	20,9%	20,3%
Troubles cognitifs	23,1	23,5	(1,8)%	(1,8)%
<i>dont Tanakan®</i>	23,1	23,5	(1,8)%	(1,8)%
Cardiovasculaire	15,6	18,1	(13,9)%	(13,9)%
<i>dont Nisis® et Nisisco®</i>	11,2	13,7	(18,4)%	(18,4)%
<i>Ginkor Fort®</i>	3,4	3,2	6,8%	6,8%
Autres produits de médecine générale	3,5	4,0	(11,8)%	(11,8)%
<i>dont Adrovanse®</i>	2,5	3,2	(22,8)%	(22,8)%
Médecine Générale	94,6	89,5	5,7%	5,1%
Chiffre d'affaires total médicaments	277,3	258,0	7,5%	6,3%
Activités liées aux médicaments	8,5	8,2	3,3%	(2,2)%
Chiffre d'affaires Groupe	285,8	266,2	7,4%	6,1%

Au premier trimestre 2011, les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 182,8 millions d'euros, en hausse de 8,5% d'une année sur l'autre (premier trimestre 2010, 168,5 millions d'euros) ou en hausse de 7,0% hors effets de change. A taux de change constant, la neurologie et l'endocrinologie ont crû respectivement de 18,9% et 12,0% d'une année sur l'autre. Les ventes en oncologie ont baissé de 4,8% hors effets de change, traduisant un déstockage des grossistes en France, des impacts techniques mentionnés ci-dessus en Chine ainsi que des ventes en Russie inférieures à un premier trimestre 2010 élevé. Au premier trimestre 2011, le poids des ventes des produits de spécialité a continué de progresser, représentant désormais 63,9% des ventes totales du Groupe, comparé à 63,3% un an plus tôt.

En oncologie, les ventes de **Decapeptyl®** ont atteint 65,2 millions d'euros au premier trimestre 2011 (premier trimestre 2010, 68,4 millions d'euros), en baisse de 4,7% d'une année sur l'autre. Les ventes soutenues en Algérie ont été compensées par la baisse des ventes en Chine – effet de déstockage lié un nouveau modèle de distribution mentionné ci-dessus, en France et en Russie. Au premier trimestre 2011, les ventes en oncologie ont représenté 22,8% des ventes totales du Groupe, contre 25,7% un an plus tôt.

En endocrinologie, les ventes ont continué de progresser à un rythme soutenu, atteignant 65,9 millions d'euros au premier trimestre 2011, en hausse de 13,7% d'une année sur l'autre ou en hausse de 12,0% hors effets de change, représentant 23,1% des ventes totales du Groupe, contre 21,8% un an plus tôt.

Somatuline® – Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 46,1 millions d'euros, en hausse de 13,2% sur la période (premier trimestre 2010, 40,7 millions d'euros) ou en hausse de 11,3% hors effets de change, porté par une forte croissance de 37,2% aux États-Unis (34,9% à taux de change constant) et par une forte croissance en Espagne, Algérie et Pologne partiellement compensée par un déstockage en France.

NutropinAq® – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 13,0 millions d'euros, en hausse de 14,5% sur la période ou en hausse de 13,3% hors effets de change, tirées par les bonnes performances de l'Italie et de l'Europe de l'Est.

Increlex® – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 6,8 millions d'euros, en hausse de 16,2% d'une année sur l'autre ou en hausse de 14,6% hors effets de change, principalement portées par la croissance aux États-Unis.

En Neurologie, le chiffre d'affaires a atteint 51,6 millions d'euros au premier trimestre 2011, en hausse de 22,6% sur la période ou en hausse de 18,9% hors effets de change. Les ventes en neurologie ont représenté 18,1% des ventes totales du Groupe, contre 15,8% un an plus tôt.

Dysport® – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 50,1 millions d'euros, en hausse de 22,8% sur la période ou en hausse de 19,1% hors effets de change, portées notamment par la forte croissance de la fourniture du produit aux partenaires du Groupe, Medicus et Galderma, légèrement compensées par les conséquences du lancement d'Azzalure® par Galderma dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest. La croissance a également été tirée par de solides performances en République Tchèque, Amérique du Sud et Autriche. Aux États-Unis, les ventes de Dysport® progressent et constituent une réserve de croissance pour le Groupe.

Apokyn® – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 1,6 million d'euros aux États-Unis, en hausse de 15,9% d'une année sur l'autre ou 13,9% à taux de change constant.

Au premier trimestre 2011, les ventes de produits de **médecine générale** se sont élevées à 94,6 millions d'euros, en hausse de 5,7% sur la période, bénéficiant d'un effet stockage en Russie pour un montant d'environ 4,4 millions d'euros, tandis que la croissance des ventes à l'international a été compensée par les effets négatifs de la situation du marché en France. Les ventes de médecine générale ont représenté 33,1% des ventes consolidées du Groupe sur le premier trimestre 2011, légèrement en baisse comparées au 33,6% un an plus tôt. Les ventes en médecine générale en France ont représenté 45,6% des ventes totales de médecine générale, contre 52,7% un an plus tôt.

En gastroentérologie, le chiffre d'affaires a atteint 52,3 millions d'euros au premier trimestre 2011, en hausse de 19,4% sur la période ou en hausse de 17,9% hors effets de change.

Smecta® – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 28,2 millions, en hausse de 12,0% d'une année sur l'autre ou en hausse de 9,9% à taux de change constant, portées notamment par l'effet stockage Russie décrit ci-dessus, d'un niveau élevé de pathologie en France et de la bonne performance de la Chine. Les ventes de Smecta® ont représenté 9,9% des ventes totales du Groupe sur la période comparées à 9,4% un an plus tôt.

Forlax® – Au premier trimestre 2011, les ventes ont atteint 11,3 millions d'euros, en hausse de 20,9% sur la période (premier trimestre 2010, 9,3 millions d'euros), portées notamment par une croissance soutenue en Chine et en France où les ventes de Forlax® se maintiennent. Sur le premier trimestre 2011, la France représentait 53,6% des ventes totales du produit, en recul par rapport à 59,8% un an plus tôt.

Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs, les ventes de **Tanakan®** ont atteint 23,1 millions d'euros au premier trimestre 2011, légèrement en baisse de 1,8% sur la période. Le recul

des ventes enregistrées en France suite à la baisse du taux de remboursement de 35% à 15% de l'ensemble des médicaments de la classe en avril 2010, a été en partie compensé par l'effet stockage décrit ci-dessus en Russie. Au premier trimestre 2011, 45,7% des ventes de Tanakan® ont été réalisées en France, contre 54,6% un an plus tôt.

Dans le domaine cardio-vasculaire, au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 15,6 millions d'euros, en baisse de 13,9% d'une année sur l'autre, principalement lié à la baisse de prix de 11% de Nisis® et Nisisco® effective depuis le 1^{er} septembre 2010, ainsi qu'au transfert de prescription vers Exforge® en co-promotion avec un partenaire.

Les ventes des autres médicaments de médecine générale ont atteint 3,5 millions d'euros au premier trimestre 2011, en baisse de 11,8% avec des ventes d'**Adrovanse**® contribuant à hauteur de 2,5 millions d'euros, en baisse de 22,8% sur la période en raison d'une baisse de prix de 25% effective depuis le mois de mai 2010 en France.

Au premier trimestre 2011, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a atteint 8,5 millions d'euros, en hausse de 3,3% ou en baisse de 2,2% à taux de change constant.