

## Ipsen : chiffre d'affaires du premier trimestre 2013

- **Chiffre d'affaires Groupe en hausse de 5,3%<sup>1</sup>**
- **Solide croissance de la médecine de spécialité, en hausse de 8,0%<sup>1</sup>**
  - Somatuline<sup>®</sup> en croissance de 12,6%<sup>1</sup>
  - Dysport<sup>®</sup> en croissance de 8,4%<sup>1</sup>
- **Bonne résistance de la médecine générale, en baisse de 1,9%<sup>1</sup>, soutenue par une forte croissance des ventes à l'international**
- **Objectifs financiers confirmés pour l'année 2013**

Paris (France), le 25 Avril 2013 - Ipsen (Euronext : IPN ; ADR : IPSEY) a publié aujourd'hui son chiffre d'affaires du premier trimestre 2013.

### Chiffre d'affaires consolidé IFRS du premier trimestre 2013 (non audité)

(en millions d'euros)	2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES</b>				
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	127,6	135,6	(5,9%)	(5,7%)
Autres pays d'Europe	81,7	77,0	6,1%	6,2%
Amérique du Nord	17,3	16,4	5,2%	6,6%
Reste du monde	80,1	63,8	25,5%	27,6%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>306,6</b>	<b>292,8</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,3%</b>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DOMAINES THERAPEUTIQUES</b>				
Médecine de spécialité	217,0	202,4	7,2%	8,0%
Médecine générale	80,4	81,9	(1,9%)	(1,9%)
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>297,3</b>	<b>284,4</b>	<b>4,6%</b>	<b>5,1%</b>
<b>Activités liées aux médicaments<sup>2</sup></b>	<b>9,3</b>	<b>8,4</b>	<b>10,7%</b>	<b>11,5%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>306,6</b>	<b>292,8</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,3%</b>

Commentant la performance du premier trimestre 2013, **Marc de Garidel, Président-Directeur général du Groupe Ipsen**, a déclaré : « Ipsen a bien débuté l'année grâce à la solide croissance de la médecine de spécialité, en hausse de 8,0%, tirée notamment par la bonne performance de Somatuline<sup>®</sup>. En outre, la médecine générale a bien résisté grâce à une forte croissance des ventes de Smecta<sup>®</sup> et des ventes à l'international. » **Marc de Garidel** a ajouté : « En dépit de la rupture d'approvisionnement avec Increlex<sup>®</sup>, Ipsen confirme ses objectifs financiers pour 2013, aussi bien en termes de ventes que de marge opérationnelle récurrente ajustée<sup>3</sup>. »

<sup>1</sup> Croissance d'une année sur l'autre hors effet de change

<sup>2</sup> Les activités liées aux médicaments correspondent aux ventes de principes actifs et de matières premières

<sup>3</sup> Avant éléments non-récurrents

## **Analyse des ventes du premier trimestre 2013**

**Les ventes consolidées du Groupe** ont atteint 306,6 millions d'euros au premier trimestre 2013, en hausse de 5,3% d'une année sur l'autre, hors effets de change<sup>1</sup>.

**Les ventes de médicaments du Groupe** ont atteint 297,3 millions d'euros au premier trimestre 2013, en hausse de 5,1% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, tirées par une croissance solide des ventes de **médecine de spécialité**, en hausse d'une année sur l'autre de 8,0% hors effets de change<sup>1</sup>. Les ventes en endocrinologie, neurologie et uro-oncologie, ont progressé respectivement de 10,8%, 8,4% et 4,7% d'une année sur l'autre, hors effets de change<sup>1</sup>. Au premier trimestre 2013, le poids relatif des produits de spécialité a continué de progresser pour atteindre 70,8% des ventes totales du Groupe, comparé à 69,1% un an plus tôt.

Les ventes de produits de **médecine générale** se sont élevées à 80,4 millions d'euros, en baisse de 1,9% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, pénalisées en France par les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel et par le renforcement de la pratique dite du « Tiers-payant<sup>2</sup> » pendant l'été 2012, partiellement compensées par une croissance soutenue des ventes à l'international.

Les ventes dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 127,6 millions d'euros, en baisse de 5,7% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. La croissance dynamique des ventes en volume des produits de médecine de spécialité a été plus que compensée par :

- En France, les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel dans le domaine de la médecine générale et le léger retrait des ventes de médecine de spécialité principalement lié aux effets collatéraux du plan de sauvegarde de l'emploi;
- En Espagne, le déclin significatif du marché pharmaceutique espagnol qui a conduit à une baisse des ventes de Decapeptyl<sup>®</sup>.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** ont atteint 81,7 millions d'euros, en hausse de 6,2% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. La croissance des ventes est essentiellement tirée par la Russie où la médecine de spécialité (notamment Dysport<sup>®</sup> et Decapeptyl<sup>®</sup>) et la médecine générale (notamment Tanakan<sup>®</sup> et Fortrans<sup>®</sup>) enregistrent des croissances fortes. Au premier trimestre 2013, les ventes dans la région ont représenté 26,7% des ventes totales consolidées du Groupe contre 26,3% un an plus tôt.

Les ventes en **Amérique du Nord** ont atteint 17,3 millions d'euros, en hausse de 6,6% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, tirées principalement par la pénétration continue de Somatuline<sup>®</sup> en acromégalie, la fourniture de Dysport<sup>®</sup> dans les indications en médecine esthétique à Medicis, ainsi que la croissance de Dysport<sup>®</sup> dans le traitement de la dystonie cervicale. Les ventes ont été pénalisées par la baisse des ventes d'Increlex<sup>®</sup> suite à la gestion anticipée de la rupture de stock. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,6% des ventes totales consolidées du Groupe, ratio stable d'une année sur l'autre.

Les ventes générées dans le **Reste du Monde** ont atteint 80,1 millions d'euros, en hausse de 27,6% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. Cette performance a été principalement portée par la forte croissance en volume en Chine (notamment de Decapeptyl<sup>®</sup>), en Australie (où le Groupe a signé en avril 2012 un accord avec Galderma pour la distribution de Dysport<sup>®</sup> dans l'indication esthétique), en Algérie et au Vietnam. Au premier trimestre 2013, les ventes dans le Reste du Monde ont représenté 26,1% des ventes totales consolidées du Groupe contre 21,8% un an plus tôt.

<sup>1</sup> Les variations hors effet de change sont calculées en retraitant le chiffre d'affaires des trois premiers mois de 2012 au taux moyen des trois premiers mois de 2013

<sup>2</sup> Avec la règle du « Tiers-Payant », le patient avance dorénavant le paiement pour un médicament princeps et n'est remboursé que plus tard

## **A propos d'Ipsen**

Ipsen est un groupe pharmaceutique de spécialité à vocation mondiale qui a affiché en 2012 des ventes supérieures à 1,2 milliard d'euros. L'ambition d'Ipsen est de devenir un leader dans le traitement des maladies invalidantes. Sa stratégie de développement s'appuie sur 3 franchises : neurologie, endocrinologie et uro-oncologie. Par ailleurs, le Groupe a une politique active de partenariats. La R&D d'Ipsen est focalisée sur ses plateformes technologiques différenciées et innovantes en peptides et en toxines. En 2012, les dépenses de R&D ont atteint près de 250 millions d'euros, soit plus de 20% du chiffre d'affaires. Le Groupe rassemble près de 4 900 collaborateurs dans le monde. 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](http://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. Ces risques et éléments aléatoires pourraient affecter la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs financiers qui sont basés sur des conditions macroéconomiques raisonnables, provenant de l'information disponible à ce jour.

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. 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. 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.

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 :**

**Ipsen**

**Médias**

**Didier Véron**

Vice-Président, Affaires Publiques et  
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)

**Brigitte Le Guennec**

Responsable Relations Publiques et Médias

Tél. : +33 (0)1 58 33 51 17

Fax : 01 58 33 50 58

E-mail : [brigitte.le.guennec@ipsen.com](mailto:brigitte.le.guennec@ipsen.com)

**Communauté financière**

**Pierre Kemula**

Vice-Président, Corporate Finance, Trésorerie et  
Marchés Financiers

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)

**Stéphane Durant des Aulnois**

Responsable des 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](mailto: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 2012 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 ses médicaments par les gouvernements ou organismes payeurs publics ou 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 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 ait un retard ou 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<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. 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 prévoit 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. Plus précisément, dans leur site de production américain d'Hopkinton, Lonza, le fournisseur du principe actif d'Increlex<sup>®</sup>, fait face à des problèmes de fabrication sur Increlex<sup>®</sup>. Lonza travaille en étroite collaboration avec la Food and Drug Administration (FDA) pour résoudre ces problèmes. Ipsen met également tout en œuvre pour gérer au mieux la période de rupture afin de minimiser l'impact sur les patients et leurs familles. L'interruption de l'approvisionnement d'Increlex<sup>®</sup> est attendue au 2<sup>ème</sup> trimestre 2013 aux Etats-Unis et au 3<sup>ème</sup> trimestre 2013 en Europe et dans le reste du monde. La reprise de l'approvisionnement avant fin 2013 n'est actuellement pas prévue.
- 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 paiement, ou encore avoir des difficultés à recouvrer en totalité ses créances. En Grèce notamment, qui a représenté en 2011 environ 1,6% de son chiffre d'affaires consolidé et où les délais de paiement 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. Ipsen Pharmaceuticals Inc. a reçu une requête administrative du bureau du Procureur Général des États-Unis de la juridiction fédérale pour le district Nord de l'état de Géorgie afin d'obtenir des documents relatifs à ses ventes et ses activités de marketing sur Dysport<sup>®</sup> (abobotulinumtoxinA) pour les usages thérapeutiques. La politique d'Ipsen est de se conformer pleinement à toutes les règles, lois et règlements applicables. Ipsen coopère avec le bureau du Procureur Général des États-Unis pour répondre à la demande administrative du gouvernement. Enfin, en février 2012, Allergan a initié des procédures juridiques contre Ipsen en Italie et au Royaume-Uni concernant une prétendue contrefaçon de brevets. Les brevets revendiquent certaines utilisations thérapeutiques de la toxine botulique dans le domaine de l'urologie. Ipsen défendra ses droits vigoureusement dans ces litiges, qui sont basés sur des brevets dont les droits sont actuellement contestés par Ipsen, entre autres dans des procédures d'opposition devant l'office européen des brevets.

## FAITS MARQUANTS

Au cours du premier trimestre 2013, les faits marquants incluent :

- Le 17 janvier 2013 – Teijin Pharma Limited, société du Groupe Teijin en charge de l'activité Santé et Ipsen ont annoncé le lancement au Japon de Somatuline® 60/90/120 mg en injection sous-cutanée pour le traitement de l'acromégalie et du gigantisme hypophysaire (lorsque la réponse aux traitements chirurgicaux n'a pas donné satisfaction ou lorsque les traitements chirurgicaux sont difficiles à réaliser). Au Japon, Teijin Pharma détient les droits de développement et de commercialisation du médicament.
- Le 24 janvier 2013 – Ipsen et Inspiration Biopharmaceuticals Inc. (Inspiration) ont annoncé la signature d'une convention d'achat d'actifs (Asset Purchase Agreement, APA) par laquelle Baxter International (Baxter) s'engage à acquérir les droits mondiaux relatifs à OBI-1, un facteur VIII porcin recombinant (rpFVIII) en développement pour l'hémophilie A congénitale avec inhibiteurs et l'hémophilie acquise, ainsi que le site industriel d'Ipsen situé à Milford (Boston, MA). La convention d'achats d'actifs a été déposée le 23 janvier 2013, auprès du tribunal fédéral américain des faillites de Boston (Massachusetts, Etats-Unis). La vente résulte d'un processus de vente conjointement engagé par Ipsen et Inspiration à la suite de la demande par Inspiration de la mise sous protection de la loi des faillites américaine (Chapter 11) le 30 octobre 2012. La convention d'achat d'actifs est soumise à des conditions suspensives, notamment l'autorisation du tribunal des faillites et des autorités réglementaires. Ipsen a accepté d'étendre le financement de type DIP à Inspiration pour une période de 45 jours, soit un montant additionnel pouvant aller jusqu'à environ 5 millions de dollars.
- Le 6 février 2013 – Ipsen et Inspiration Biopharmaceuticals Inc. (Inspiration) ont annoncé la signature d'une convention d'achat d'actifs (Asset Purchase Agreement, APA) par laquelle Cangene Corporation (Cangene) s'engage à acquérir les droits mondiaux relatifs à l'IB1001, un facteur IX recombinant (rFIX) pour le traitement de l'hémophilie B. Selon les termes de la convention d'achat d'actifs, Cangene a accepté de verser un paiement initial de 5,9 millions de dollars, des paiements d'étape additionnels conditionnés à la commercialisation de l'IB1001 pouvant atteindre 50 millions de dollars, ainsi que des compléments de prix progressifs pouvant atteindre un pourcentage à deux chiffres sur les ventes annuelles nettes d'IB1001. La convention d'achat d'actifs est soumise à des conditions suspensives, notamment l'autorisation du tribunal des faillites.
- Le 7 février 2013 – Ipsen et Braintree Laboratories, Inc., une société américaine spécialisée dans le développement, la production et la commercialisation de médicaments de spécialité, ont annoncé que Eziclen® / Izinova® (BLI-800) avait franchi avec succès l'étape de la procédure européenne d'enregistrement décentralisée, incluant seize pays. Le produit sera indiqué chez l'adulte pour le lavage intestinal avant toute procédure nécessitant un intestin propre (par ex., visualisation des intestins sous endoscopie et radiologie ou lors d'une intervention chirurgicale).
- Le 20 février 2013 – Ipsen et Inspiration Biopharmaceuticals Inc. (Inspiration) ont annoncé la finalisation de la vente du produit breveté contre l'hémophilie B, IB1001 (FIX recombinant), à Cangene Corporation (Cangene). Ipsen et Inspiration ont convenu conjointement de vendre leurs droits de commercialisation respectifs sur l'IB1001 dans le cadre de la transaction. Cangene a acquis les droits mondiaux sur l'IB1001, un facteur IX recombinant faisant actuellement l'objet d'un examen réglementaire aux États-Unis et en Europe.
- Le 21 mars 2013 - Ipsen et Inspiration Biopharmaceuticals Inc. (Inspiration) ont annoncé la finalisation de la vente d'OBI-1, son produit phare en hémophilie, à Baxter International Inc. (Baxter), leader mondial du marché de l'hémophilie. Baxter a acquis les droits mondiaux d'OBI-1, un facteur VIII porcin recombinant (rpFVIII) en développement pour le traitement de l'hémophilie A congénitale avec inhibiteurs et l'hémophilie acquise de type A, ainsi que le site industriel d'Ipsen situé à Milford (Boston, MA, Etats-Unis). Les collaborateurs d'Ipsen travaillant sur le développement et la production de l'OBI-1 vont avoir la possibilité de rejoindre Baxter. Baxter a accepté de verser un paiement initial de 50 millions de dollars, des paiements d'étape additionnels conditionnés au développement et à la commercialisation de l'OBI-1 pouvant atteindre 135 millions de dollars, ainsi que des compléments de prix progressifs compris entre 12,5% et 17,5% des ventes annuelles nettes du produit. OBI-1 est actuellement testé dans le cadre d'un essai clinique pivotale pour le traitement de patients atteints d'hémophilie acquise de type A. Ipsen, seul

créancier garanti de premier rang d'Inspiration et propriétaire des actifs n'appartenant pas à Inspiration inclus dans la vente d'OBI-1 et d'IB1001, recevra a minima 60% des paiements initiaux. Au-delà de ces paiements initiaux, Ipsen recevra 80% de tous les produits de la vente à concurrence de 304 millions de dollars (en valeur actualisée) et 50% des produits de la vente au-delà de ce montant.

Après le 31 mars 2013, les faits marquants incluent :

- Le 9 avril 2013 – Ipsen a annoncé que les autorités réglementaires canadiennes (Health Canada) ont délivré une autorisation de mise sur le marché pour la commercialisation de Dysport® (toxine botulique de type A injectable) pour la correction temporaire des rides glabellaires modérées à sévères chez l'adulte de moins de 65 ans. Medicis Aesthetics Canada, une division de Valeant Pharmaceuticals, commercialisera Dysport® destiné à être utilisé en médecine esthétique au Canada. Le lancement est prévu en avril 2013.
- Le 10 avril 2013 – PeptiDream Inc., une entreprise pharmaceutique basée à Tokyo (PeptiDream), et Ipsen ont annoncé la signature d'un partenariat de recherche et d'un accord d'option de licence visant à découvrir, évaluer, et potentiellement à développer et commercialiser des peptides thérapeutiques indiqués pour le traitement de pathologies graves dans les aires thérapeutiques ciblées par Ipsen.
- Le 24 avril 2013 – Sur l'avis du Comité des Nominations et de la Gouvernance, le Conseil d'administration d'Ipsen proposera à l'Assemblée générale mixte des actionnaires du 31 mai 2013 le renouvellement des mandats d'Administrateurs de Messieurs Antoine Flochel et Gérard Hauser, ainsi que la nomination en qualité d'Administrateur de Madame Martha Crawford en remplacement de Monsieur Klaus-Peter Schwabe, qui n'a pas sollicité le renouvellement de son mandat.
- Le 25 avril 2013 – Ipsen a annoncé que le fournisseur du principe actif d'Increlex® (mecasermin [rDNA origin]), Lonza, rencontre actuellement des problèmes de fabrication sur Increlex® dans son usine d'Hopkinton (MA, Etats-Unis). Lonza travaille en étroite collaboration avec la Food and Drug Administration (FDA) pour résoudre ces problèmes. Ipsen met également tout en œuvre pour gérer au mieux la période de rupture afin de minimiser l'impact sur les patients et leurs familles. L'interruption de l'approvisionnement d'Increlex® est attendue au 2ème trimestre 2013 aux Etats-Unis et au 3ème trimestre 2013 en Europe et dans le reste du monde. La reprise de l'approvisionnement avant fin 2013 n'est actuellement pas prévue.
- Le 25 avril 2013 – Active Biotech et Ipsen ont annoncé la révision du calendrier d'analyse de l'essai international de phase III 10TASQ10 portant sur l'évaluation de tasquinimod chez des patients atteints d'un cancer de la prostate métastatique résistant à la castration (mCRPC, metastatic castrate-resistant prostate cancer) n'ayant pas encore reçu de chimiothérapie. Les deux sociétés prévoient désormais de réaliser la première analyse de survie sans progression de l'essai 10TASQ10 en 2014, en même temps que la première analyse intermédiaire de la survie globale. La date de l'analyse intermédiaire de la survie globale dépendra du nombre d'événements observés. Le nombre d'événements de survie sans progression mesurée par radiologie requis pour le critère d'évaluation principal sera dépassé au moment de l'analyse intermédiaire de la survie globale.

## MESURES ADMINISTRATIVES

Dans un contexte de crises financière et économique, les autorités publiques de nombreux pays où opère le Groupe ont continué d'instaurer de nouvelles mesures de réduction des dépenses de santé publique, dont certaines affectent les ventes et la rentabilité du Groupe en 2013. En outre, certaines mesures instaurées en 2012 ont continué d'impacter les comptes du Groupe, par comparaison d'une année sur l'autre.

### Mesures affectant l'exercice 2013

#### Dans les Principaux Pays d'Europe de l'Ouest :

- En France, Tanakan<sup>®</sup> a été déremboursé au 1<sup>er</sup> mars 2012. Une taxe additionnelle sur les dépenses de promotion de 0,6% a également été introduite. En outre, les ventes de Nisis<sup>®</sup>/Nisisco<sup>®</sup> et de Forlax<sup>®</sup> ont été négativement affectées par une circulaire du mois de juillet renforçant la pratique du « Tiers-payant » par laquelle le patient doit désormais avancer une partie du prix des médicaments princeps quand ceux-ci ont un générique sur le marché ;
- En Espagne, Tanakan<sup>®</sup> a été déremboursé au 1<sup>er</sup> septembre 2012. La nouvelle ébauche du Décret Royal établissant les nouveaux prix pour les produits sur le marché depuis plus de 10 ans a été publiée en mars 2013 et affecte tous les analogues de la LhRH. L'impact sur les prix devrait être connu au 2<sup>ème</sup> trimestre 2013 ;
- En Italie, l'alignement des prix dans les appels d'offres régionaux de la LhRH n'est pas encore applicable du fait du contexte politique.

#### Dans les Autres Pays Européens :

- En Belgique, une baisse de prix modérée de -1,95% sur les produits remboursés est applicable depuis la mise en place de la taxe Inami le 1<sup>er</sup> avril 2013.
- Au Portugal, de nouveaux pays ont été introduits dans la composition du panier du Système du Prix de Référence International, dont l'Espagne, la France et la Slovaquie. Pour les produits de détail, le prix retenu est le prix moyen du panier tandis que pour les produits hospitaliers, le prix le plus bas du panier est retenu. Les nouveaux prix sont entrés en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2013.
- En Hongrie, une taxe additionnelle de 10,0% sur les ventes, en plus de la taxe de 20,0% déjà existante, a été introduite le 1<sup>er</sup> août 2012, touchant toutes les formulations de Somatuline<sup>®</sup> ;
- En République Tchèque, la TVA sur les médicaments a augmenté de 14% à 15% en janvier 2013. De nouveaux prix ont été publiés le 1<sup>er</sup> janvier 2013 du fait du Système du Prix de Référence International (moyenne des 3 prix les plus faibles dans 18 pays Européens), ce qui a conduit à des baisses de prix de l'ordre de -12% à -32% sur le portefeuille d'Ipsen ;
- En Slovaquie, de nouveaux prix ont été publiés le 1<sup>er</sup> mars 2013 du fait du Système du Prix de Référence International, fondé sur le 2<sup>ème</sup> prix le plus bas parmi les 27 pays de l'Union Européenne. Le prochain bulletin de prix est déjà établi mais entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2013 et repose sur la moyenne des 3 prix les plus bas de 27 pays de l'Union Européenne. Les baisses de prix cumulées affecteront Decapeptyl<sup>®</sup> de -6% et Somatuline<sup>®</sup> de -7% ;
- En Grèce, mise en place d'une nouvelle liste de prix a été publiée mi-février 2013 impactant tous les analogues LhRH ;
- En Finlande, une baisse de prix générale de 5% a été appliquée sur l'ensemble des médicaments au 1<sup>er</sup> février 2013 du fait de mesures de réductions des coûts ;
- Aux Pays-Bas, transfert du budget des hormones de croissance de la ville à l'hôpital avec le nouveau système de remboursement imposé par la NZA (autorités de santé néerlandaises) au 1<sup>er</sup> janvier 2013 ;

- En Pologne, une nouvelle limite de remboursement a été établie du fait de l'introduction sur le marché d'un nouveau compétiteur qui a entraîné la mise en place de co-paiements pour les patients au 1<sup>er</sup> janvier 2013 ainsi qu'une baisse de prix générale de l'industrie.

#### **Dans le Reste du Monde :**

- La Chine est en cours de finalisation d'un Système du Prix de Référence International prenant en compte les prix d'une dizaine de pays incluant les Etats-Unis, la France, l'Allemagne, la Corée du Sud et le Japon ;
- En janvier 2011, l'Algérie a mis en œuvre un système de prix de référence par classe thérapeutique. Un alignement potentiel du prix de Decapeptyl<sup>®</sup> sur le prix de la GnRH le plus bas semble imminent; plus récemment, les autorités algériennes ont imposé une baisse de prix de 10% sur Dysport<sup>®</sup> pour le marché hospitalier ;
- En Corée, dans le cadre de la réglementation sur le contrôle des volumes en vigueur depuis novembre 2011, le prix de Diphereline<sup>®</sup> 11,25mg a été réduit de 4,5% au 1er septembre 2012 et sera encore baissé de 7,3% en 2013 et le prix de Dysport<sup>®</sup> sera réduit de 7,0%.

En outre, et toujours dans un contexte de crises financière et économique, les autorités publiques de nombreux pays où opère le Groupe continuent d'instaurer de nouvelles mesures de réduction des dépenses de santé publique qui pourront affecter les comptes du Groupe après 2013. Il est aussi noté une utilisation plus répandue des Evaluations des Technologies de Santé (HTA, Health Technology Assessment) dans les décisions de prix et de remboursement dans un certain nombre de pays dans le monde, dont certains pays émergents et d'Europe de l'Est.

### **Mesures pouvant avoir un impact au-delà de l'exercice 2013**

#### **Dans les Principaux Pays d'Europe de l'Ouest :**

- En France, l'assiette de la Taxe promotionnelle a été considérablement étendue (communication institutionnelle, congrès), par un décret publié en décembre 2012 ;
- En Italie, le plafond des dépenses hospitalières a été augmenté de 2,4% à 3,5%, avec une prise en charge d'un éventuel dépassement par l'industrie pharmaceutique à hauteur de 50,0%.

#### **Dans les Autres Pays Européens :**

- Au Portugal, le résultat des négociations entre l'industrie pharmaceutique et le Ministère de la Santé au sujet de la prise en compte par l'industrie des dépenses de remboursement excédant un certain plafond est attendu prochainement. Le montant définitif du remboursement pour 2012 et le plafond pour la valeur de marché 2013 ne sont pas encore connus. L'accord final dépendra en grande partie du montant que représentent les dépenses de médicaments en 2013 en pourcentage du PIB ;
- En Grèce, un nouveau bulletin de prix est attendu pour la mi- année avec des ajustements de prix additionnels. Dans l'éventualité de la mise en œuvre d'une clause « Claw-back », elle sera ajustée en 2013 sur la base de l'objectif annuel de 2,44 milliards d'euros du Ministère de la Santé. Les autorités publiques visent 2 milliards d'euros en 2014 ;
- En Belgique, le système du Prix de Référence a été mis à jour avec de nouvelles règles et un panier de référence de 6 pays (France, Allemagne, Pays-Bas, Autriche, Irlande et Finlande) ; il devrait être mis en application au cours de l'année 2013;
- Aux Pays-Bas, le transfert du budget des analogues de la Somatostatine et de la LhRH du marché ville aux hôpitaux intra-muraux est attendu pour 2014 ;
- Dans le cadre de leur réforme de santé, les autorités de santé russes considèrent une évolution de la méthodologie de fixation des prix des médicaments de première nécessité (Essential Drug List ou EDL). Les prix des produits sur cette liste devraient être établis selon la moyenne

pondérée des prix de tous les médicaments avec la même "dénomination commune internationale" (DCI).

**Dans le Reste du Monde :**

- En Colombie, un nouveau Système de Prix de Référence International a été mis en place au second semestre 2012 ainsi qu'un dispositif de remboursement maximal appliqué aux médicaments ayant des prix élevés en Colombie. Ainsi, le prix de Somatuline® risque de subir une baisse autoritaire de l'ordre de 40%-50% par rapport à son niveau de prix actuel ;
- Douze pays d'Amérique Latine (Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Guyane, Paraguay, Pérou, Surinam, Uruguay et Venezuela) se sont accordés pour créer une base de prix régional dans la perspective d'harmoniser les prix des médicaments. Le lancement et les impacts ne sont pas encore connus à ce jour.

## Comparaison des ventes consolidées des premiers trimestres de 2013 et 2012 :

### Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les premiers trimestres 2013 et 2012, la répartition géographique du chiffre d'affaires se présente comme suit :

(en millions d'euros)	1er Trimestre			
	2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change
France	58,6	68,4	-14,4%	-14,4%
Royaume-Uni	13,2	12,8	2,8%	4,9%
Espagne	14,4	15,0	-3,7%	-3,7%
Allemagne	20,5	18,3	11,9%	11,9%
Italie	20,9	21,0	-0,6%	-0,6%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>127,6</b>	<b>135,6</b>	<b>-5,9%</b>	<b>-5,7%</b>
Europe de l'Est	46,0	42,6	7,8%	8,3%
Autre Europe	35,8	34,4	3,9%	3,6%
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>81,7</b>	<b>77,0</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,2%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>17,3</b>	<b>16,4</b>	<b>5,2%</b>	<b>6,6%</b>
Asie	39,4	28,7	37,2%	36,7%
Autre reste du monde	40,7	35,1	16,0%	19,9%
<b>Reste du Monde</b>	<b>80,1</b>	<b>63,8</b>	<b>25,5%</b>	<b>27,6%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>306,6</b>	<b>292,8</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,3%</b>
<b>Dont : Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>297,3</b>	<b>284,4</b>	<b>4,6%</b>	<b>5,1%</b>
<b>Activités liées aux médicaments*</b>	<b>9,3</b>	<b>8,4</b>	<b>10,7%</b>	<b>11,5%</b>

\* Principes actifs et matières premières

Au premier trimestre 2013, les ventes générées dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 127,6 millions d'euros, en baisse de 5,7% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. La croissance dynamique des ventes en volume des produits de médecine de spécialité a été plus que compensée par les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel en France dans le domaine de la médecine générale. Les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 41,6% des ventes totales du Groupe au premier trimestre 2013, comparées à 46,3% un an plus tôt.

**France** – Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 58,6 millions d'euros, en baisse de 14,4% d'une année sur l'autre, pénalisé par l'accélération du déclin des ventes de produits de médecine générale. La bonne performance de Smecta<sup>®</sup>, liée à une épidémie de gastro-entérite plus marquée que l'année passée, ne parvient pas à compenser la baisse des ventes de médecine générale, affectées par le déclin des ventes de Nisis<sup>®</sup> et Nisisco<sup>®</sup> (à la suite de l'arrivée de plusieurs génériques et d'une baisse de prix de 15% en novembre 2011) et le déclin de Tanakan<sup>®</sup> consécutif au déremboursement du produit à compter du 1<sup>er</sup> mars 2012. En outre, depuis juillet 2012, les ventes des produits génériques du Groupe (Nisis<sup>®</sup> / Nisisco<sup>®</sup> et Forlax<sup>®</sup>) ont été négativement affectées par le renforcement de la pratique dite du « Tiers-Payant<sup>2</sup> ». La croissance des produits de médecine de spécialité est en léger retrait sur ce premier trimestre 2013, principalement lié aux effets collatéraux du plan de sauvegarde de l'emploi, malgré la croissance soutenue en volume de Somatuline<sup>®</sup> et de NutropinAq<sup>®</sup>. En conséquence, le poids relatif de la France dans les ventes consolidées du Groupe continue de

<sup>1</sup> Les variations hors effet de change sont calculées en retraitant le chiffre d'affaires des trois premiers mois de 2012 au taux moyen des trois premiers mois de 2013

<sup>2</sup> Avec la règle du « Tiers-Payant », le patient avance dorénavant le paiement pour un médicament princeps et n'est remboursé que plus tard

décroître, et représente désormais 19,1% des ventes totales du Groupe, contre 23,4% un an plus tôt.

**Royaume-Uni** – Au premier trimestre 2013, les ventes se sont élevées à 13,2 millions d'euros, en hausse de 4,9% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, portées par les croissances en volume de Decapeptyl<sup>®</sup> et de Somatuline<sup>®</sup>. Au premier trimestre 2013, le Royaume-Uni a représenté 4,3% des ventes totales du Groupe contre 4,4% un an plus tôt.

**Espagne** – Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 14,4 millions d'euros, en baisse de 3,7% d'une année sur l'autre, pénalisé par le déclin significatif du marché pharmaceutique espagnol entraînant une baisse des ventes de Decapeptyl<sup>®</sup>. Au premier trimestre 2013, les ventes en Espagne ont représenté 4,7% des ventes totales du Groupe contre 5,1% un an plus tôt.

**Allemagne** – Au premier trimestre 2013, les ventes ont atteint 20,5 millions d'euros, en hausse de 11,9% d'une année sur l'autre, portées par une forte croissance en volume de Somatuline<sup>®</sup>, NutropinAq<sup>®</sup> et Dysport<sup>®</sup>. Les ventes en Allemagne au premier trimestre 2013 ont représenté 6,7% des ventes totales du Groupe contre 6,2% un an plus tôt.

**Italie** – Au premier trimestre 2013, les ventes ont atteint 20,9 millions d'euros, quasiment stables d'une année sur l'autre, marquées par l'absence de ventes de Forlax<sup>®</sup> pendant le premier trimestre 2013 consécutif à un retard pris dans le changement de modèle de distribution. La croissance en volume soutenue de Décapeptyl<sup>®</sup> et de Somatuline<sup>®</sup> a quasiment compensé les éléments ci-dessus. Au premier trimestre 2013, l'Italie a représenté 6,8% des ventes consolidées du Groupe contre 7,2% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 81,7 millions d'euros, en hausse de 6,2% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. La croissance des ventes est essentiellement tirée par la Russie où la médecine de spécialité (notamment Dysport<sup>®</sup> et Décapeptyl<sup>®</sup>) et la médecine générale (notamment Tanakan<sup>®</sup> et Fortrans<sup>®</sup>) enregistrent des croissances fortes. Au premier trimestre 2013, les ventes dans la région ont représenté 26,7% des ventes totales consolidées du Groupe contre 26,3% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** s'est établi à 17,3 millions d'euros, en hausse de 6,6% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, tiré principalement par la pénétration continue de Somatuline<sup>®</sup> en acromégalie, la fourniture de Dysport<sup>®</sup> dans les indications en médecine esthétique à Medicis, ainsi que la croissance de Dysport<sup>®</sup> dans le traitement de la dystonie cervicale. Les ventes ont été pénalisées par la baisse des ventes d'Increlex<sup>®</sup> suite à la gestion anticipée de la rupture de stock. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,6% des ventes totales consolidées du Groupe, ratio stable d'une année sur l'autre.

Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires généré dans les pays du **Reste du Monde** a atteint 80,1 millions d'euros, en hausse de 27,6% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. Cette performance a été principalement portée par la forte croissance en volume en Chine (notamment de Decapeptyl<sup>®</sup>), en Australie (où le Groupe a signé en avril 2012 un accord avec Galderma pour la distribution de Dysport<sup>®</sup> dans l'indication esthétique), en Algérie et au Vietnam. Au premier trimestre 2013, les ventes dans le Reste du Monde ont représenté 26,1% des ventes totales consolidées du Groupe contre 21,8% un an plus tôt.

---

<sup>1</sup> Les variations hors effet de change sont calculées en retraitant le chiffre d'affaires des trois premiers mois de 2012 au taux moyen des trois premiers mois de 2013

## Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques et par produits pour le premier trimestre de 2013 et 2012 :

		1er Trimestre			
(en millions d'euros)		2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change
<b>Uro-oncologie</b>		<b>74,3</b>	<b>71,0</b>	<b>4,6%</b>	<b>4,7%</b>
	dont Hexvix®	4,0	3,0	33,7%	33,7%
	dont Decapeptyl®	70,2	68,0	3,3%	3,4%
<b>Endocrinologie</b>		<b>81,9</b>	<b>74,0</b>	<b>10,6%</b>	<b>10,8%</b>
	dont Somatuline®	61,5	54,7	12,4%	12,6%
	dont NutropinAq®	14,1	13,1	7,5%	7,6%
	dont Increlex®	6,3	6,2	1,2%	2,1%
<b>Neurologie</b>		<b>60,8</b>	<b>57,4</b>	<b>5,9%</b>	<b>8,4%</b>
	dont Dysport®	60,8	57,4	5,9%	8,4%
<b>Médecine de Spécialité</b>		<b>217,0</b>	<b>202,4</b>	<b>7,2%</b>	<b>8,0%</b>
<b>Gastro-entérologie</b>		<b>53,7</b>	<b>44,6</b>	<b>20,4%</b>	<b>20,3%</b>
	dont Smecta®	29,7	26,6	11,4%	11,2%
	dont Forlax®	8,9	9,9	-10,6%	-10,6%
<b>Troubles Cognitifs</b>		<b>17,4</b>	<b>23,0</b>	<b>-24,2%</b>	<b>-24,0%</b>
	dont Tanakan®	17,4	23,0	-24,2%	-24,0%
<b>Cardio-vasculaire</b>		<b>6,2</b>	<b>11,0</b>	<b>-43,9%</b>	<b>-43,9%</b>
	dont Nisis® & Nisisco®	2,0	6,9	-71,5%	-71,5%
	dont Ginkor®	4,2	3,2	32,0%	32,0%
<b>Autres médicaments</b>		<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>-6,9%</b>	<b>-6,9%</b>
	dont Adavance®	2,6	3,0	-14,5%	-14,5%
<b>Médecine Générale</b>		<b>80,4</b>	<b>81,9</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-1,9%</b>
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>		<b>297,3</b>	<b>284,4</b>	<b>4,6%</b>	<b>5,1%</b>
<b>Activités liées aux médicaments*</b>		<b>9,3</b>	<b>8,4</b>	<b>10,7%</b>	<b>11,5%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>		<b>306,6</b>	<b>292,8</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,3%</b>

\* Principes actifs et matières premières

Au premier trimestre 2013, les ventes de **médecine de spécialité** ont atteint 217,0 millions d'euros, en hausse de 8,0% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. Les ventes en endocrinologie, neurologie et uro-oncologie ont progressé respectivement de 10,8%, 8,4% et 4,7% d'une année sur l'autre, hors effets de change<sup>1</sup>. Au premier trimestre 2013, le poids relatif des produits de spécialité a continué de progresser pour atteindre 70,8% des ventes totales du Groupe, comparé à 69,1% un an plus tôt.

**En uro-oncologie**, les ventes de **Decapeptyl®** ont atteint 70,2 millions d'euros au premier trimestre 2013, en hausse de 3,4% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>. La forte croissance en volume des ventes en Chine et la croissance soutenue en Italie, en Russie et au Royaume-Uni, a été en partie compensée par des ventes plus faibles en France dans des conditions de marché qui se tendent et en Pologne où l'environnement prix se durcit. Au premier trimestre 2013, les ventes de **Hexvix®** se sont élevées à 4,0 millions d'euros, principalement générées en Allemagne. Les ventes

<sup>1</sup> Les variations hors effet de change sont calculées en retraitant le chiffre d'affaires des trois premiers mois de 2012 au taux moyen des trois premiers mois de 2013

en uro-oncologie ont représenté 24,2% des ventes totales du Groupe à la fin du premier trimestre 2013, ratio stable d'une année sur l'autre.

**En endocrinologie**, les ventes ont continué de progresser, atteignant 81,9 millions d'euros au premier trimestre 2013, en hausse de 10,8% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, représentant 26,7% des ventes totales du Groupe, contre 25,3% un an plus tôt.

**Somatuline**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2013, les ventes ont atteint 61,5 millions d'euros, en hausse de 12,6% hors effets de change<sup>1</sup>, portées par une forte croissance aux Etats-Unis, au Mexique, en Allemagne et en France, où l'on note une forte dynamique du produit.

**NutropinAq**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 14,1 millions d'euros, en hausse de 7,6% hors effets de change<sup>1</sup>, porté par les bonnes performances de l'Allemagne, de la France et des Pays-Bas.

**Increlex**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2013, les ventes ont atteint 6,3 millions d'euros, en hausse de 2,1% hors effets de change<sup>1</sup>. En Amérique du Nord, les ventes d'Increlex<sup>®</sup> ont été négativement affectées par la gestion anticipée de la rupture de stock, partiellement compensées par l'effet positif de la reconnaissance du statut pédiatrique du produit par le Center for Medicare and Medicaid Services (CMS ou le centre pour assistance médicale et services de caisse d'assurance maladie américain), ce qui a entraîné une baisse du rabais imposé de 23% à 17%.

**En neurologie**, les ventes de **Dysport**<sup>®</sup> ont atteint 60,8 millions d'euros au premier trimestre 2013, en hausse de 8,4% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, représentant 19,8% des ventes totales du Groupe contre 19,6% un an plus tôt. La croissance a été principalement tirée par une forte hausse des ventes en Russie et en Australie.

Au premier trimestre 2013, les ventes de produits de **médecine générale** se sont élevées à 80,4 millions d'euros, en baisse de 1,9% d'une année sur l'autre, hors effets de change<sup>1</sup>, pénalisées par les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel en France et par le renforcement de la pratique dite du « Tiers-payant<sup>2</sup> » pendant l'été 2012, partiellement compensées par une croissance soutenue des ventes à l'international. A la fin du premier trimestre 2013, les ventes de médecine générale ont représenté 26,2% des ventes consolidées du Groupe, contre 28,0% un an plus tôt. Les ventes de médecine générale en France ont représenté 35,0% des ventes totales de médecine générale du Groupe, contre 46,3% un an plus tôt.

**En gastro-entérologie**, le chiffre d'affaires a atteint 53,7 millions d'euros, en hausse de 20,3% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, favorisé notamment par l'anticipation de commandes au Vietnam en vue du renouvellement des licences d'importation et par un effet de base favorable sur Etiasa<sup>®</sup> en Chine au premier trimestre 2012.

**Smecta**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2013, les ventes ont atteint 29,7 millions d'euros, en hausse de 11,2% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, bénéficiant en Europe d'une épidémie de gastro-entérite plus marquée que l'année passée ainsi que d'une croissance soutenue en Chine. Les ventes de Smecta<sup>®</sup> ont représenté 9,7% des ventes totales du Groupe sur la période comparées à 9,1% un an plus tôt.

**Forlax**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2013, les ventes ont atteint 8,9 millions d'euros, en baisse de 10,6% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, principalement pénalisées par le durcissement de la Règle du « Tiers-Payant<sup>2</sup> » et par le changement de modèle de distribution en Italie (mentionnés plus haut). Au premier trimestre 2013, la France a représenté 60,8% des ventes totales du produit, contre 61,2% un an plus tôt.

---

<sup>1</sup> Les variations hors effet de change sont calculées en retraitant le chiffre d'affaires des trois premiers mois de 2012 au taux moyen des trois premiers mois de 2013

<sup>2</sup> Avec la règle du « Tiers-Payant », le patient avance dorénavant le paiement pour un médicament princeps et n'est remboursé que plus tard

Dans le domaine du traitement des **troubles cognitifs**, les ventes de **Tanakan**<sup>®</sup> au premier trimestre 2013 ont atteint 17,4 millions d'euros, en baisse de 24,0% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>1</sup>, pénalisées par le déremboursement du produit en France le 1<sup>er</sup> mars 2012 et en Roumanie en mai 2012, partiellement compensées par des ventes soutenues en Russie. Au premier trimestre 2013, 25,9% des ventes de Tanakan<sup>®</sup> étaient réalisées en France comparées à 40,3% un an plus tôt.

Dans le domaine **cardio-vasculaire**, le chiffre d'affaires du premier trimestre 2013 s'est élevé à 6,2 millions d'euros, en baisse de 43,9% d'une année sur l'autre, principalement affecté par le déclin de 71,5% des ventes de Nisis<sup>®</sup> et Nisisco<sup>®</sup> consécutif à l'arrivée de génériques et à une baisse de prix de 15% en novembre 2011, et au renforcement de la pratique dite du « Tiers-payant<sup>1</sup> » en juillet 2012.

Les ventes des **autres médicaments de médecine générale** ont atteint 3,1 millions d'euros au premier trimestre 2013, en baisse de 6,9% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>2</sup>, principalement impactées par la baisse de ventes d'**Adrovanse**<sup>®</sup> de 14,5% hors effets de change<sup>2</sup>.

Au premier trimestre 2013, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a atteint 9,3 millions d'euros, en hausse de 11,5% d'une année sur l'autre hors effets de change<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Avec la règle du « Tiers-Payant », le patient avance dorénavant le paiement pour un médicament princeps et n'est remboursé que plus tard

<sup>2</sup> Les variations hors effet de change sont calculées en retraitant le chiffre d'affaires des trois premiers mois de 2012 au taux moyen des trois premiers mois de 2013