

## Résultats du premier semestre 2013 du groupe Ipsen et objectifs financiers pour 2013

- **Ventes de médecine de spécialité en hausse de 3,0%<sup>1</sup>**
  - Ventes soutenues de Somatuline® et Dysport®, respectivement en hausse de 9,2%<sup>1</sup> et 8,4%<sup>1</sup>
    - Ventes de Décapeptyl® en baisse de 5,7%<sup>1</sup>, pénalisées par le durcissement de l'environnement en Europe et en Chine et par des effets exceptionnels
- **Ventes de médecine générale au-dessus des attentes, en baisse de 4,3%<sup>1</sup>**
  - Ventes en déclin de 26,3%<sup>1</sup> en France et en hausse de 11,2%<sup>1</sup> à l'international
- **Performance opérationnelle solide dans un contexte difficile**
  - Résultat opérationnel récurrent ajusté<sup>2</sup> de 132,2 millions d'euros, soit 20,9% du chiffre d'affaires, en hausse de 1,2%
    - BPA dilué en hausse de 6,2%
- **Objectifs de ventes 2013 mis à jour**

**Paris (France), le 30 août 2013** - Le Conseil d'administration d'Ipsen (Euronext : IPN ; ADR : IPSEY), présidé par Marc de Garidel, s'est réuni le 29 août 2013 pour arrêter les comptes du premier semestre 2013 publiés aujourd'hui. Le rapport financier semestriel, au titre de l'information réglementée, est disponible sur le site internet du Groupe, [www.ipsen.com](http://www.ipsen.com), section Information Réglementée, rubrique Relations Investisseurs. Les comptes du premier semestre 2013 font l'objet d'un examen limité des Commissaires aux Comptes.

Commentant la performance du premier semestre 2013, **Marc de Garidel, Président-Directeur général d'Ipsen**, a déclaré : « *Les ventes de nos produits clés, Somatuline® et Dysport®, ont affiché des taux de croissance solides au premier semestre 2013, respectivement de 9,2%<sup>1</sup> et 8,4%<sup>1</sup>. Toutefois, le premier semestre a été marqué par un déclin des ventes de Décapeptyl®, lié d'une part à une pression sur les prix et à un durcissement de l'environnement concurrentiel et d'autre part à des éléments exceptionnels. Par ailleurs, nous affichons une performance opérationnelle solide et en croissance grâce à une bonne maîtrise des dépenses.* » **Marc de Garidel** a ajouté : « *Le Groupe confirme ses perspectives de croissance à long terme avec l'acquisition récente de Syntaxin dans le domaine de l'ingénierie des toxines et les résultats positifs de notre R&D sur Somatuline® avec l'étude CLARINET.* »

<sup>1</sup> Croissance des ventes exprimée d'une année sur l'autre hors effets de change

<sup>2</sup> « Récurrent Ajusté » : Les réconciliations entre les résultats publiés et les résultats Récurrents Ajustés de H1 2013 et de H1 2012 sont présentées en annexe 4

## Extrait des résultats consolidés

<i>(en millions d'euros)</i> <i>Ces résultats ont fait l'objet d'un examen limité par les auditeurs</i>	<b>S1 2013</b>	<b>S1 2012</b>	<b>% variation*</b>
Médecine de Spécialité	449,4	439,8	+2,2%
Médecine Générale	164,8	172,2	(4,3)%
<b>Total ventes de médicaments</b>	<b>614,2</b>	<b>612,0</b>	<b>+0,4%</b>
Activités liées aux médicaments**	19,4	17,8	+9,1%
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>633,6</b>	<b>629,8</b>	<b>+0,6%</b>
<b>Autres produits de l'activité</b>	<b>30,3</b>	<b>28,4</b>	<b>+6,7%</b>
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>663,9</b>	<b>658,2</b>	<b>+0,9%</b>
Frais de recherche et développement	(124,0)	(118,3)	+4,8%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>121,0</b>	<b>124,9</b>	<b>(3,1)%</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	19,1%	19,8%	-
<b>Résultat opérationnel récurrent ajusté<sup>(1)</sup></b>	<b>132,2</b>	<b>130,7</b>	<b>1,2%</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,9%	20,7%	-
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	0	0	-
<b>Résultat consolidé</b> <i>(part attribuable aux actionnaires d'Ipsen)</i>	<b>96,2</b>	<b>90,4</b>	<b>6,4%</b>
<b>Résultat dilué par action (€)</b>	<b>1,15</b>	<b>1,09</b>	<b>6,2%</b>
<b>Flux net de trésorerie lié à l'activité</b>			

Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

\* Variations exprimées à taux de change courant

\*\* Principes actifs et matières premières

<sup>(1)</sup> Avant éléments non récurrents. Voir annexe 4

## Analyse du chiffre d'affaires et des résultats du premier semestre 2013

Note : Sauf mention contraire, toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change et sont calculées en

<b>Résultat consolidé récurrent ajusté<sup>(1)</sup></b> <i>(part attribuable aux actionnaires d'Ipsen)</i>	<b>98,5</b>	<b>86,2</b>	<b>14</b>
<b>Résultat récurrent ajusté<sup>(1)</sup> dilué par action (€)</b>	<b>1,18</b>	<b>1,04</b>	<b>14</b>

retraitant le chiffre d'affaires du 1er semestre 2012 au taux moyen du 1er semestre 2013. Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

**Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe** a atteint 633,6 millions d'euros, en hausse de 1,2% d'une année sur l'autre. Les ventes de produits de **médecine de spécialité** ont atteint 449,4 millions d'euros, en hausse de 3,0%. Les produits de médecine de spécialité ont représenté 70,9% des ventes consolidées du Groupe, contre 69,8% un an plus tôt. Les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 164,8 millions d'euros, en baisse de 4,3% d'une année sur l'autre.

La croissance de la **médecine de spécialité** a été affectée par une base de comparaison défavorable. En effet, le Groupe a affiché une croissance de 19,7%<sup>1</sup> au deuxième trimestre 2012, renforcée par les effets suivants :

- une forte activité sur les appels d'offres en Russie sur Décapeptyl<sup>®</sup> et Dysport<sup>®</sup> ;
- une constitution de stocks en Australie à la suite de l'accord signé avec Galderma en avril 2012 ;

La croissance de la **médecine de spécialité** a également été affectée par des éléments significatifs intervenus en 2013 :

- une situation politique exceptionnelle dans certains pays du Moyen Orient où Ipsen, en l'absence de garanties de paiement, a cessé de fournir Décapeptyl<sup>®</sup> et, dans une moindre mesure, Dysport<sup>®</sup>, depuis la fin du premier trimestre 2013 ;
- un environnement tendu en Europe où Décapeptyl<sup>®</sup> a été négativement affecté par un recours plus fréquent au co-paiement (notamment en Pologne), un marché pharmaceutique en contraction en Europe du Sud (notamment en Espagne), et un ralentissement de la croissance dans les pays d'Europe de l'Est ;
- les conséquences du plan de sauvegarde de l'emploi en cours en France en médecine générale, affectant principalement Décapeptyl<sup>®</sup> ;
- en Chine, Décapeptyl<sup>®</sup> a été affecté, d'une part, par un réalignement temporaire des stocks au deuxième trimestre 2013 après que le Groupe ait considéré que les niveaux de stocks chez ses distributeurs étaient excessifs et, d'autre part, par l'arrivée de nouveaux concurrents locaux. En outre, Ipsen est affecté par les récentes perturbations du marché pharmaceutique chinois ;
- la rupture d'approvisionnement d'Increlex<sup>®</sup> aux Etats-Unis en juin 2013.

En conséquence, les **ventes de médicaments** ont enregistré une croissance de 0,9% d'une année sur l'autre.

Au premier semestre 2013, les ventes dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 256,8 millions d'euros, en baisse de 5,4% d'une année sur l'autre. La croissance des ventes 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 et les mesures administratives en Espagne. Dans les **Autres pays d'Europe**, les ventes ont atteint 167,7 millions d'euros, en hausse de 5,4%. Cette croissance des ventes a principalement été tirée par la bonne performance de la Russie où la médecine générale et la médecine de spécialité (notamment Dysport<sup>®</sup> et Décapeptyl<sup>®</sup>) ont enregistré une croissance solide malgré une base de comparaison défavorable liée à une forte activité sur les appels d'offres au premier semestre 2012. Le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** s'est établi à 36,5 millions d'euros, en hausse de 2,3%. Les ventes avaient bénéficié en 2012 d'éléments favorables liés à la reconnaissance du statut pédiatrique d'Increlex<sup>®</sup> par le Center for Medicare and Medicaid Services, entraînant une baisse du rabais sur le produit (de 23% à 17%). Retraitées de cet effet, les ventes ont progressé de 5,5%, portées par la pénétration continue de Somatuline<sup>®</sup> en acromégalie, où le produit a dépassé les 50%<sup>2</sup> de part de marché, et par les ventes de Dysport<sup>®</sup> en thérapeutique qui ont affiché une progression à deux chiffres. Les ventes de Dysport<sup>®</sup> ont été affectées par la baisse temporaire des ventes en esthétique à notre partenaire suite à l'acquisition dont il a fait l'objet fin 2012. Dans le **Reste du Monde**, les ventes ont atteint 172,5 millions d'euros, en hausse de 7,9% d'une année sur l'autre ou en hausse de 7,0% à taux de change courant. Les ventes du premier semestre 2012 incluaient les effets suivants : en Australie, Galderma avait constitué un stock à la suite de l'accord signé avec Ipsen en avril 2012 ; au Vietnam, des commandes avaient été

<sup>1</sup> Taux de croissance calculé à taux de change courant

<sup>2</sup> Part de marché de Somatuline<sup>®</sup> dans les ventes d'analogues de la somatostatine en acromégalie aux Etats-Unis

anticipées avant l'expiration des licences d'importation des produits de médecine générale tandis qu'en Chine des destructions de stock d'Etiasa<sup>®</sup> avaient été constatées. Retraitées de l'ensemble des effets ci-dessus, les ventes ont progressé de 13,9%<sup>1</sup> à comparer au taux de 7,0%<sup>1</sup> mentionné plus haut

Les **autres produits de l'activité** se sont élevés à 30,3 millions d'euros au premier semestre 2013, en hausse de 6,7% par rapport à juin 2012, où ils avaient atteint 28,4 millions d'euros. Cette croissance est liée à l'augmentation des redevances versées par les partenaires du Groupe en médecine esthétique et aux revenus liés aux contrats de co-promotion et co-marketing du Groupe en France.

En conséquence, les **produits des activités ordinaires** se sont élevés à 663,9 millions d'euros au premier semestre 2013, en progression de 0,9% d'une année sur l'autre.

Le **coût de revient des ventes** s'est élevé à 19,8% du chiffre d'affaires contre 20,5% pour la même période en 2012. Les effets de mix favorables liés à la croissance du poids des ventes de produits de médecine de spécialité, ainsi que les efforts de productivité réalisés par le Groupe, ont permis de compenser l'effet négatif de la baisse des volumes des produits de médecine générale en France.

Les **frais de R&D** ont progressé de 5,7 millions d'euros par rapport à juin 2012 et ont représenté 124,0 millions d'euros soit 19,6% du chiffre d'affaires, à comparer à 18,8% du chiffre d'affaires un an auparavant. Les dépenses de recherche et développement liées aux médicaments ont progressé de 6,5% par rapport à fin juin 2012. Les principaux projets de recherche et développement conduits au cours du premier semestre 2013 ont porté sur Dysport<sup>®</sup> (spasticité des membres supérieurs et inférieurs) ainsi que sur les études de phase II de tasquinomod.

Les **frais commerciaux, généraux et administratifs** ont représenté 279,8 millions d'euros au premier semestre 2013, soit 44,4% du chiffre d'affaires contre 43,8% en 2012. Cette hausse est générée par l'augmentation des redevances payées à des tiers sur le chiffre d'affaires de certains produits commercialisés par le Groupe (principalement des produits de médecine de spécialité) et par la hausse des frais généraux et administratifs, principalement liée à l'accélération de la mise en œuvre de la stratégie. Par ailleurs, les frais commerciaux (hors redevances versées) sont restés stables d'une année sur l'autre, reflétant les efforts de productivité et l'allocation sélective des ressources menés par le Groupe.

Au premier semestre 2013, le Groupe a constaté un produit de 1,3 million d'euros sur la ligne « **coûts liés à des restructurations** », composé d'une charge de restructuration liée à la réorganisation de la force de vente Dysport<sup>®</sup> aux Etats-Unis, plus que compensée par une reprise de provision liée principalement au plan de sauvegarde de l'emploi de la filière de médecine générale en France.

Au cours du premier semestre 2013, le Groupe a annoncé une **perte de valeur** non récurrente sur Increlex<sup>®</sup> d'un montant de 11,7 millions d'euros suite à l'interruption de l'approvisionnement du produit effective depuis mi-juin aux Etats-Unis et attendue 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. Après cette dépréciation, la valeur comptable de l'actif IGF-1 est nulle.

Du fait des éléments visés ci-dessus, le **résultat opérationnel** du premier semestre 2013 s'est élevé à 121,0 millions d'euros, soit 19,1% du chiffre d'affaires, en baisse de 3,1% par rapport à la même période en 2012 où il avait représenté 19,8% du chiffre d'affaires du Groupe.

Le **résultat opérationnel Récurrent Ajusté**<sup>1</sup> du Groupe s'est élevé à 132,2 millions d'euros, soit 20,9% du chiffre d'affaires consolidé, en augmentation de 1,2% d'une année sur l'autre.

Au 30 juin 2013, le **résultat financier** du Groupe s'est élevé à 1,1 million d'euros contre 8,9 millions d'euros un an auparavant. Le coût de l'endettement financier net a représenté un produit de 6,7 millions comprenant principalement la réception d'un produit financier lié au remboursement du financement de type « Debtor in possession » (DIP) accordé par Ipsen fin 2012 à Inspiration Biopharmaceuticals Inc. à la suite de la vente des actifs liés à l'hémophilie à Baxter et Cangene. Les autres produits et charges financiers ont représenté une charge de 5,6 millions d'euros au 30 juin 2013, principalement liée à un effet de change négatif de 5,0 millions d'euros.

Au 30 juin 2013, le **taux effectif d'impôt** (TEI) d'Ipsen s'est élevé à 26,0 % du résultat avant impôt des activités poursuivies à comparer à un TEI de 25,3% au 30 juin 2012. Cette différence s'explique notamment par le crédit d'impôt recherche qui, bien que resté stable en volume entre juin 2012 et juin 2013, a vu son effet relatif augmenter de 1 point, et l'entrée en vigueur en France d'une nouvelle taxe de 3,0% sur les

---

<sup>1</sup> Avant éléments non récurrents. Voir annexe 4

distributions de dividendes qui a eu un impact négatif de 1,6 point. Hors effet des éléments non récurrents opérationnels, financiers et fiscaux, le TEI s'est élevé à 25,0% en juin 2013, comparé à 23,3% en juin 2012.

Au premier semestre 2013, le Groupe n'a pas enregistré de **quote-part dans le résultat des entreprises associées**.

Au 30 juin 2013, le **résultat des activités non poursuivies** s'est élevé à 6,2 millions contre (9,2) millions d'euros au 30 juin 2012, comprenant principalement le remboursement négocié des honoraires de conseils payés par Ipsen lors du processus de vente conjoint des actifs avec Inspiration et l'effet d'impôt lié à l'indemnisation par le Groupe de la filiale américaine ayant cédé ses actifs.

Le **résultat consolidé** a augmenté de 6,4% pour atteindre 96,5 millions d'euros (part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A. : 96,2 millions d'euros) par rapport à 90,7 millions d'euros (part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A. : 90,4 millions d'euros) enregistrés fin juin 2012.

Le **résultat consolidé Récurrent Ajusté**<sup>1</sup> s'est élevé à 98,8 millions, en hausse de 14,3% comparé aux 86,4 millions d'euros enregistrés en juin 2012.

Au 30 juin 2013, la somme des **paiements échelonnés déjà encaissés par le Groupe et non encore reconnus** au compte de résultat s'est élevée à 137,3 millions d'euros par rapport à 162,7 millions d'euros un an auparavant.

Le **flux net de trésorerie lié à l'activité** s'est élevé à 54,5 millions d'euros contre 63,2 millions d'euros générés sur la même période en 2012. Au 30 juin 2013, le Groupe bénéficiait **d'une trésorerie à la clôture** de 117,6 millions d'euros contre 84,2 millions d'euros au 30 juin 2012.

### **Mise à jour des objectifs de vente 2013**

Au premier semestre 2013, les ventes de nos produits clés, Somatuline<sup>®</sup> et Dysport<sup>®</sup>, ont affiché des taux de croissance solides, respectivement de 9,2% et 8,4%. Toutefois, la croissance de la **médecine de spécialité** a été affectée par des éléments significatifs en Chine et au Moyen Orient mentionnés ci-dessus.

Ces effets amènent le Groupe à mettre à jour ses objectifs de vente pour 2013 :

#### Ventes de médicaments :

- une croissance des ventes de **Médecine de Spécialité** de l'ordre de 3%, hors détérioration d'ampleur et non anticipée des marchés en Chine et au Moyen Orient ;
- une baisse des ventes de **Médecine Générale** de l'ordre de 1%.

Les objectifs de ventes ci-dessus sont fixés d'une année sur l'autre hors effets de change.

#### Marge opérationnelle récurrente ajustée :

En outre, le Groupe poursuit la mise en place des mesures de productivité tout en continuant à investir dans sa plateforme R&D et conserve ainsi son objectif de **marge opérationnelle récurrente ajustée**<sup>1</sup> **d'environ 16,0%** de son chiffre d'affaires.

L'ensemble des objectifs ci-dessus sont fixés hors événements défavorables majeurs imprévus, notamment les fluctuations importantes de change dans un contexte de détérioration des devises de certains pays émergents.

---

<sup>1</sup> Avant éléments non récurrents. Voir annexe 4

### **Conférence téléphonique (en français) pour la presse**

Ipsen tiendra une conférence téléphonique le vendredi 30 août 2013 à 08h30 (heure de Paris – GMT+1). Les participants à la conférence téléphonique pourront intégrer la réunion 5 à 10 minutes avant son début. Aucune réservation n'est nécessaire pour y prendre part. Le code d'accès à la conférence téléphonique est le : 24065951. Les numéros de téléphone à composer pour joindre cette conférence sont, depuis la France le +33 (0)1 70 70 97 06, et pour les autres pays le +44 (0) 1452 560 622. Le numéro de téléphone pour accéder à l'enregistrement de la conférence (« replay ») est depuis la France le +33 (0)805 111 337 et pour les autres pays le +44 (0) 1452 55 00 00 et le code d'accès est le 24065951# . La conférence téléphonique sera accessible pendant une semaine après sa tenue.

### **Réunion physique, webcast et conférence téléphonique (en anglais) pour la communauté financière**

Ipsen tiendra une réunion le vendredi 30 Août 2013 à 14 heures 30 (heure de Paris – CET) à son siège social à Boulogne-Billancourt (France).

Une web conférence (webcast audio & vidéo) et une conférence téléphonique seront organisées simultanément. La première sera accessible en direct sur [www.ipsen.com](http://www.ipsen.com). Les participants à la conférence téléphonique pourront intégrer la réunion 5 à 10 minutes avant son début. Aucune réservation n'est nécessaire pour y prendre part. La référence de la conférence téléphonique est l'ID 935067. Aucun code d'accès n'est nécessaire. Les numéros de téléphone à composer pour joindre cette conférence sont, depuis la France et l'Europe continentale le +33 (0) 1 70 99 32 12, depuis le Royaume-Uni le +44 (0) 20 7162 0177 et depuis les États-Unis le +1 334 323 6203. Un enregistrement sera disponible rapidement après sa tenue. Les numéros de téléphone pour accéder à cet enregistrement sont, depuis la France et l'Europe continentale le +33 (0) 1 70 99 32 12, depuis le Royaume-Uni +44 (0) 20 7162 0177 et depuis les États-Unis le +1 334 323 6203 et le code d'accès est le 935067. Il sera accessible pendant une semaine après la conférence.

### **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 / Dysport<sup>®</sup>, endocrinologie / Somatuline<sup>®</sup> et uro-oncologie / Décapeptyl<sup>®</sup>. 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 :**

**Médias**

**Didier Véron**

Vice-Président Senior, 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**

**Brigitte Le Guennec**

Responsable Relations Publiques et Médias

Tél.

Tél. : +33 (0)1 58 33 51 17

Fax

Fax : 01 58 33 50 58

E-mail

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**

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](mailto:stephane.durant.des.aulnois@ipsen.com)

**Thomas Peny-Coblentz**

Chargé de Relations Investisseurs

Tel.: +33 (0)1 58 33 56 36

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

E-mail: [thomas.peny-coblentz@ipsen.com](mailto:thomas.peny-coblentz@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 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 est 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 ses molécules en développement.
- La stratégie du Groupe prévoit notamment 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 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 relatives à un ou plusieurs produits donnés. Plus précisément, dans son 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 intervenue mi-juin 2013 aux Etats-Unis et est attendue au 3ème trimestre 2013 en Europe et dans le reste du monde. Le Groupe n'a pas de visibilité sur la reprise de l'approvisionnement avant la fin de 2013.
- 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. Le Groupe surveille de près l'évolution de la situation notamment en Europe du Sud où les délais de paiement des hôpitaux sont particulièrement longs. 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.
- La centralisation des excédents et besoins de financements des filiales étrangères hors zone euro expose le Groupe à un risque de change. La variation de ces taux de change peut avoir un impact significatif sur les résultats du Groupe.

## Faits marquants du premier semestre 2013

Au cours du premier semestre 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 ont eu 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 à 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.

- 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<sup>®</sup> (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<sup>®</sup> destiné à être utilisé en médecine esthétique au Canada.
- 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<sup>®</sup> (mecasermin [rDNA origin]), Lonza, rencontre actuellement des problèmes de fabrication sur Increlex<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> est intervenue mi-juin 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.
- Le 14 juin 2013 – Ipsen a annoncé que, dans le cadre de l'accélération de l'exécution de sa stratégie aux Etats-Unis, le Groupe avait décidé d'adopter un nouveau modèle organisationnel pour la distribution de Dysport<sup>®</sup> dans les indications thérapeutiques. En raison de l'importance accrue des payeurs dans les prises de décisions et des nouvelles conditions dans l'accès au marché dans le domaine de la santé, Ipsen fait évoluer son modèle vers la gestion de comptes clés (account management) aux Etats-Unis. Dans ce contexte, les forces de vente de Dysport<sup>®</sup> ont été optimisées et recentrées, ce qui va permettre de mieux répondre aux besoins des médecins et des patients. Les coûts liés à cette réorganisation ne devraient pas être matériels pour le Groupe.
- Le 17 juin 2013 – Ipsen a annoncé les résultats de l'étude PRIMARYS, étude internationale de phase IIIB évaluant expérimentalement l'effet de Somatuline<sup>®</sup> Autogel<sup>®</sup> (lanréotide) 120 mg en traitement de première intention chez des patients atteints d'acromégalie récemment diagnostiquée et porteurs d'un macroadénome. Bien que le seuil de significativité statistique n'ait pas été atteint pour le critère d'évaluation principal dans l'étude PRIMARYS, les investigateurs ont observé une réduction cliniquement pertinente du volume tumoral chez la majorité des patients. Les critères d'évaluation secondaire appuient ces résultats avec une diminution des taux de l'hormone de croissance (GH) et du facteur de croissance insulino-mimétique 1 (IGF-1). Le taux de GH avant l'initiation du traitement a été identifié comme étant le principal facteur potentiellement prédictif de la réponse tumorale au traitement. Les données ont été présentées le 16 juin 2013 lors du congrès d'Endocrinologie (Endocrine Society, San Francisco, États-Unis). PRIMARYS est la première étude testant un analogue de la somatostatine dans une population aussi large et homogène (90 patients atteints d'acromégalie avec macroadénome, naïfs de tout traitement) avec comme critère d'évaluation principal la réduction du volume tumoral

déterminée par imagerie par résonance magnétique (IRM) suivant une méthodologie robuste, rigoureuse et centralisée.

Après le 30 juin 2013, les faits marquants incluent :

- Le 11 juillet 2013 – Ipsen a annoncé les résultats du critère principal de l'étude CLARINET, évaluant l'effet de Somatuline® Autogel® 120mg sur la survie sans progression tumorale de patients ayant une TNE-GEP. Le traitement par Somatuline® Autogel® 120 mg est supérieur, de manière statistiquement significative par rapport au placebo, en retardant la progression de la maladie ou le décès. Le profil de tolérance observé durant cette étude est comparable à celui habituellement observé avec Somatuline®. Des résultats plus détaillés de cette étude seront présentés au congrès de la Société Européenne d'Oncologie Médicale (European Society of Medical Oncology, ESMO) (27 septembre – 1er octobre 2013). Les résultats de CLARINET sont cliniquement importants dans la mesure où il s'agit de la première étude contrôlée versus placebo, randomisée, réalisée chez un grand nombre de patients, qui démontre l'efficacité antitumorale d'un analogue de la somatostatine sur les tumeurs gastro-intestinales et pancréatiques non fonctionnelles.
- Le 15 juillet 2013 – Ipsen a annoncé la clôture de l'acquisition de Syntaxin, une société britannique privée du secteur des sciences de la vie, spécialisée dans l'ingénierie des toxines botuliques. Selon les modalités de l'accord, Ipsen effectuera un paiement initial de 28 millions d'euros, suivi de paiements en fonction de l'atteinte d'étapes-clés de développement et de commercialisation pour un montant pouvant atteindre ou dépasser 130 millions d'euros. En outre, les actionnaires de Syntaxin recevront la majeure partie des paiements liés à l'actif le plus avancé de la société, faisant actuellement l'objet d'essais cliniques de phase II. La transaction s'inscrit dans le cadre de la stratégie d'Ipsen de renforcer ses propres plates-formes technologiques de peptides et toxines. Syntaxin dispose d'une expérience étendue dans le domaine de la biologie des toxines botuliques, étayée par un vaste portefeuille de brevets, notamment 75 brevets délivrés et plus de 130 brevets en cours d'examen. Syntaxin et Ipsen ont débuté leur collaboration en 2010. En 2011, ils ont conclu un partenariat stratégique d'envergure pour la découverte et le développement de nouveaux composés dans le domaine des toxines botuliques recombinantes. Les équipes de Syntaxin ont tiré profit de leur expertise approfondie dans la découverte de nouveaux candidats thérapeutiques tandis qu'Ipsen a déployé ses compétences dans l'évaluation pharmacologique, préclinique et clinique des composés. Avant la transaction, Ipsen détenait environ 10 % du capital de Syntaxin sur une base pleinement diluée.
- Le 15 juillet 2013 – Ipsen a annoncé avoir engagé une collaboration de recherche et de développement sur de nouvelles toxines botuliques recombinantes avec Harvard Medical School (Harvard). En vertu des conditions de cet accord, Ipsen financera la recherche de l'équipe d'Harvard pendant au moins trois ans, l'objectif étant de découvrir, d'évaluer et de développer de nouvelles toxines botuliques recombinantes pour le traitement de maladies neurologiques graves. La collaboration permettra de mettre en commun la plate-forme de découverte et l'expertise en génie génétique des toxines botuliques d'Harvard et le savoir-faire d'Ipsen dans le domaine de la découverte de médicaments et la R&D pharmaceutique. Ipsen se voit octroyer les droits exclusifs mondiaux sur toute toxine recombinante candidate issue de la collaboration. Ipsen sera responsable du développement et de la commercialisation des nouvelles toxines et versera à Harvard des paiements associés, des paiements d'étape et des royalties.
- Le 29 août 2013 – Ipsen a annoncé le départ d'Eric Drapé, Vice-Président Exécutif, Opérations techniques. Christel Bories, Directrice Générale Déléguée, assurera l'intérim de la fonction.
- Le 29 août 2013 – Ipsen et Allergan ont signé un accord afin de mettre fin aux litiges concernant les brevets pour l'utilisation thérapeutiques de la toxine botulique dans le domaine de l'urologie. Cet accord n'aura aucun effet sur la trésorerie du Groupe.

## Mesures administratives

Dans le contexte actuel de crise 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 2012 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. Enfin, une baisse de prix de 5,5% sur NutropinAq<sup>®</sup> a été imposée par les autorités de santé et s'applique depuis juin 2013 ;
- 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 (*Luteinizing hormone-Releasing Hormone*). L'application de cette dernière devrait commencer à s'appliquer au 3<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 modulée 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 de prix de référence international, dont la Slovaquie, l'Espagne et la France. Pour les produits du marché ville, la règle est de prendre la moyenne du panier. Pour les produits hospitaliers, la règle est de prendre le prix le plus bas du panier depuis le 1<sup>er</sup> juin 2013. Aucun impact significatif n'est à noter pour Ipsen. De nouvelles mesures pour 2013 ont été publiées et requièrent une baisse de prix de 6,0% sur tous les médicaments ainsi que la contribution de l'industrie pharmaceutique à la baisse des dépenses de santé à travers la mise en place par chaque laboratoire pharmaceutique d'un fond de provision équivalent à 2,0% des ventes ;
- En Lettonie, un appel d'offres national pour les analogues de la LhRH a été instauré pour prévenir les importations parallèles ;
- 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. Ces derniers sont le résultat du système de prix de référence international (moyenne des 3 prix les plus bas dans l'UE 18). En outre, depuis janvier 2013, les hormones de croissance ne sont plus considérées comme un produit hospitalier et sont à présent concernées par les révisions de prix ;
- En Slovaquie, de nouveaux prix ont été publiés le 1<sup>er</sup> mars 2013. Ces derniers sont le résultat du système de prix de référence international fondé sur le 2<sup>ème</sup> prix le plus bas parmi les 27 pays de l'Union Européenne. Un nouveau bulletin de prix a été publié le 1<sup>er</sup> juin 2013. Les prix reposeront sur la moyenne des 3 prix les plus bas de 27 pays de l'Union Européenne ;
- En Grèce, la nouvelle liste de remboursement fondée sur la classification hybride ATC4 et le co-paiement des patients a été mise en place, remplaçant la règle de remboursement précédente. Une nouvelle liste de prix a été publiée le 1<sup>er</sup> avril 2013 impactant tous les analogues de la 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 ;

- Aux Pays-Bas, la NZA (autorités de santé néerlandaises) a transféré le budget des hormones de croissance de la ville à l'hôpital et a introduit un nouveau système de remboursement au 1<sup>er</sup> janvier 2013. La publication de la liste contenant la prochaine vague de médicaments à passer au budget de l'hôpital a été officiellement retardée ;
- En Pologne, une nouvelle limite de remboursement a été établie du fait de l'introduction sur le marché d'un nouveau concurrent de Décapeptyl<sup>®</sup>. Elle a entraîné la mise en place de co-paiements pour les patients au 1<sup>er</sup> janvier 2013 et, par la suite, une baisse de prix générale de l'industrie en tant que moyen de compensation ;
- En Roumanie, alors que les prix sont annuellement révisés en mars, le MoH (Ministère de la Santé) a décidé de maintenir un gel des prix des médicaments pour une période additionnelle de 3 mois jusqu'au 30 septembre 2013, tandis que la méthodologie de détermination des prix utilisée pour les nouveaux produits restera inchangée.

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

- La Chine travaille toujours sur son système de prix de référence international, qui inclurait dix pays dont les Etats-Unis, la France, l'Allemagne, la Corée du Sud et le Japon. Néanmoins, il n'existe aucun signe additionnel d'implémentation ou de contrôle à ce stade. En avril 2013, Tanakan<sup>®</sup> a été inclus dans la liste des médicaments de première nécessité (Essential Drug List ou EDL), une décision le plus souvent accompagnée d'une forte baisse des prix pouvant varier de 10% à 30% ;
- En Algérie, un risque de référencement de classe sur la catégorie des analogues de la GnRH (*Gonadotropin-Releasing Hormone*) subsiste et pourrait se traduire par une baisse de prix des produits de cette catégorie ;
- En Colombie, le prix des médicaments est devenu une priorité pour les autorités de santé suite au système de prix de référence international introduit mi-2012. Dans ce contexte, le groupe technique de la commission nationale des prix a publié fin juillet une liste de 195 marques de médicaments au coût élevé, dont Somatuline<sup>®</sup>, qui verront leurs prix plafonnés ;

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.

#### **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 à la communication institutionnelle et aux congrès, par un décret publié en décembre 2012 ;
- En Italie, le plafond des dépenses de médicaments à l'hôpital a été augmenté de 2,4% à 3,5% des dépenses hospitalières, avec une prise en charge d'un éventuel dépassement par l'industrie pharmaceutique à hauteur de 50,0% ;
- Au Royaume-Uni, le NHS étudie des propositions autour d'une tarification fondée sur la valeur, que le Gouvernement envisage d'introduire à partir de janvier 2014. La tarification fondée sur la valeur couvrira de nouveaux médicaments et un système ayant vocation à remplacer l'accord PPRS (*Pharmaceutical Price Regulation Scheme*) actuel sera également approuvé.

##### **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, la clause de « claw-back » pourrait être ajustée avant la fin de l'année tandis que l'objectif défini par le Ministère de la Santé est pour l'instant de 2,44 milliards d'euros. Les autorités publiques visent 2 milliards d'euros en 2014 ;
- En Belgique, le système de prix de référence international 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). Le système n'est pas encore entré en application ;
- En Russie, dans le cadre de leur réforme de santé, les autorités de santé considèrent une évolution de la méthodologie de fixation des prix des médicaments de première nécessité (*Essential Drug List* ou EDL). Dorénavant, 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) ;
- En Croatie, la République Tchèque a remplacé la France dans le panier des pays inclus dans le système de prix de référence international ;
- En Slovénie, un système de prix de référence thérapeutique a été introduit en juin 2013 mais n'est pas encore entré en application.

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

- En Amérique Latine, douze pays (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 dans la région. A ce stade, aucune nouvelle annonce n'a été faite concernant ce projet.

## Comparaison des ventes consolidées des deuxièmes trimestres et premiers semestres 2013 et 2012

Note : Sauf mention contraire, toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change et sont calculées en retraçant le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2012 au taux de change moyen du 1<sup>er</sup> semestre 2013.

### Répartition géographique du chiffre d'affaires

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

(en millions d'euros)	2 <sup>e</sup> trimestre				Premier semestre			
	2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change	2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change
France	55,0	64,7	-15,0%	-15,0%	113,6	133,1	-14,7%	-14,7%
Royaume-Uni	14,5	14,9	-2,5%	1,9%	27,6	27,7	0,0%	3,3%
Espagne	14,1	15,4	-8,6%	-8,6%	28,5	30,4	-6,2%	-6,2%
Allemagne	22,4	19,9	12,8%	12,8%	42,9	38,2	12,4%	12,4%
Italie	23,3	22,1	5,5%	5,5%	44,3	43,2	2,5%	2,5%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>129,2</b>	<b>136,9</b>	<b>-5,6%</b>	<b>-5,1%</b>	<b>256,8</b>	<b>272,4</b>	<b>-5,7%</b>	<b>-5,4%</b>
Europe de l'Est	47,1	47,4	-0,6%	0,5%	93,1	90,0	3,4%	4,2%
Autres Europe	38,9	35,3	10,1%	10,2%	74,6	69,7	7,1%	6,9%
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>86,0</b>	<b>82,7</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,7%</b>	<b>167,7</b>	<b>159,8</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,4%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>19,3</b>	<b>19,9</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>36,5</b>	<b>36,3</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,3%</b>
Asie	45,8	49,7	-7,9%	-8,7%	85,1	78,4	8,6%	7,8%
Autres reste du monde	46,7	47,8	-2,3%	-0,6%	87,4	82,9	5,4%	8,0%
<b>Reste du Monde</b>	<b>92,5</b>	<b>97,5</b>	<b>-5,2%</b>	<b>-4,8%</b>	<b>172,5</b>	<b>161,3</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,9%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>327,0</b>	<b>337,0</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-2,4%</b>	<b>633,6</b>	<b>629,8</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,2%</b>
dont: Chiffre d'affaires total médicaments	316,9	327,6	-3,3%	-2,7%	614,2	612,0	0,4%	0,9%
Activités liées aux médicaments*	10,1	9,4	7,8%	8,9%	19,4	17,8	9,1%	10,1%

\*Principes actifs et matières premières

Au deuxième trimestre 2013, les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 129,2 millions d'euros, en baisse de 5,1% d'une année sur l'autre. Au cours du premier semestre 2013, les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest se sont élevées à 256,8 millions d'euros, en baisse de 5,4% d'une année sur l'autre. La croissance des ventes 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 et les mesures administratives en Espagne. Les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 40,5% des ventes totales du Groupe à la fin du premier semestre 2013, contre 43,3% un an plus tôt.

**France** – Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 55,0 millions d'euros, en baisse de 15,0% d'une année sur l'autre. Au cours du premier semestre 2013, les ventes se sont élevées à 113,6 millions d'euros, en baisse de 14,7% d'une année sur l'autre, pénalisées 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 compense pas la baisse des ventes des autres produits de médecine générale. Les ventes de Nisis<sup>®</sup> / Nisisco<sup>®</sup> reculent depuis l'arrivée de génériques en novembre 2011. Les ventes de Tanakan<sup>®</sup> sont pénalisées par le déremboursement du produit depuis mars 2012 et par le lancement d'un produit concurrent également à base de ginkgo biloba en mars 2013. Par ailleurs, 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

durcissement de la Règle du « Tiers-Payant<sup>1</sup> ». Malgré la croissance en volume soutenue de Somatuline<sup>®</sup> et NutropinAq<sup>®</sup>, les ventes de produits de médecine de spécialité sont en léger retrait sur le premier semestre 2013. Celles-ci sont principalement affectées par la baisse du chiffre d'affaires de Décapeptyl<sup>®</sup>, en partie liée aux effets collatéraux du plan de sauvegarde de l'emploi en cours. En conséquence, le poids relatif de la France dans les ventes consolidées du Groupe a continué à décroître, représentant désormais 17,9% des ventes contre 21,1% un an plus tôt.

**Royaume-Uni** – Au deuxième trimestre 2013, les ventes se sont élevées à 14,5 millions d'euros, en hausse de 1,9% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 27,6 millions d'euros, en hausse de 3,3%, portées notamment par la croissance à deux chiffres des volumes de Décapeptyl<sup>®</sup> et par le lancement d'Hexvix<sup>®</sup> courant juin 2013. Au premier semestre 2013, le Royaume-Uni a représenté 4,4% des ventes totales du Groupe, soit un niveau similaire à 2012.

**Espagne** – Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 14,1 millions d'euros, en baisse de 8,6% d'une année sur l'autre. Au cours du premier semestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 28,5 millions d'euros, en baisse de 6,2% d'une année sur l'autre. Sur la période, le chiffre d'affaires a été pénalisé par le déclin important du marché pharmaceutique espagnol, qui a notamment affecté les ventes de Décapeptyl<sup>®</sup>. En outre, le déremboursement de Tanakan<sup>®</sup> depuis le 1<sup>er</sup> Septembre 2012, associé au changement du modèle commercial, a eu un impact négatif sur les ventes du produit. Au premier semestre 2013, les ventes en Espagne ont représenté 4,5% des ventes totales du Groupe, contre 4,8% un an plus tôt.

**Allemagne** – Au deuxième trimestre 2013, les ventes ont atteint 22,4 millions d'euros, en hausse de 12,8% d'une année sur l'autre. Au cours du premier semestre 2013, les ventes se sont élevées à 42,9 millions d'euros, en hausse de 12,4% d'une année sur l'autre, portées par la forte croissance en volume de Somatuline<sup>®</sup> et NutropinAq<sup>®</sup> ainsi que par la croissance soutenue de Décapeptyl<sup>®</sup> et Hexvix<sup>®</sup>. Au premier semestre 2013, les ventes en Allemagne ont représenté 6,8% des ventes totales du Groupe, contre 6,1% un an plus tôt.

**Italie** – Au deuxième trimestre 2013, les ventes ont atteint 23,3 millions d'euros, en hausse de 5,5% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires s'est établi à 44,3 millions d'euros, en hausse de 2,5% d'une année sur l'autre, porté par la croissance en volume de Décapeptyl<sup>®</sup> et de Somatuline<sup>®</sup>. La croissance soutenue des ventes de Forlax<sup>®</sup> pendant le second trimestre compense le retard constaté au premier trimestre suite au changement de modèle de distribution. Au premier semestre 2013, l'Italie a représenté 7,0% des ventes consolidées du Groupe, contre 6,9% l'année passée.

Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 86,0 millions d'euros, en hausse de 4,7% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 167,7 millions d'euros, en hausse de 5,4%. Ces ventes sont principalement tirées par la bonne performance de la Russie où la médecine générale et la médecine de spécialité (notamment Dysport<sup>®</sup> et Décapeptyl<sup>®</sup>) enregistrent une croissance forte malgré une base de comparaison défavorable liée à une forte activité sur les appels d'offres lors du premier semestre 2012. Retraitées de ces éléments, les ventes des Autres Pays d'Europe sont en hausse de 8,1% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes dans la région ont représenté 26,5% des ventes consolidées du Groupe, contre 25,4% un an plus tôt.

Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** s'est établi à 19,3 millions d'euros, en baisse de 1,3% d'une année sur l'autre. Les ventes ont été notamment affectées par la rupture de stock d'Increlex<sup>®</sup>, intervenue vers la mi-juin. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires s'est élevé à 36,5 millions d'euros, en hausse de 2,3%. Les ventes avaient bénéficié en 2012 d'éléments favorables liés à la reconnaissance du statut pédiatrique d'Increlex<sup>®</sup> par le Center for Medicare and Medicaid Services, entraînant une baisse du rabais sur le produit (de 23% à 17%). Retraitées de cet effet, les ventes ont progressé de 5,5%, portées par la pénétration continue de Somatuline<sup>®</sup> en acromégalie, où le produit a dépassé les 50% de part de marché<sup>2</sup>. Les ventes de Dysport<sup>®</sup> en thérapeutique ont affiché une progression à deux chiffres. Cette croissance a été compensée par la baisse temporaire des ventes à notre partenaire en Amérique du Nord suite à l'acquisition dont il a fait l'objet fin 2012. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,8% des ventes consolidées du Groupe, ratio stable d'une année sur l'autre.

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

<sup>2</sup> Part de marché de Somatuline<sup>®</sup> dans les ventes d'analogues de la somatostatine en acromégalie aux Etats-Unis

Au deuxième trimestre, le chiffre d'affaires généré dans le **Reste du Monde** a atteint 92,5 millions d'euros, en baisse de 4,8% d'une année sur l'autre pénalisé notamment par une situation politique exceptionnelle dans certains pays du Moyen Orient où Ipsen, en l'absence de garantie de paiement, a cessé de fournir ses produits depuis la fin du premier trimestre. Retraité de cet effet, la croissance dans le Reste du Monde est de 0,6% au deuxième trimestre. Par ailleurs, en Chine, Ipsen a établi que les niveaux de stocks de Décapeptyl<sup>®</sup> chez ses distributeurs étaient excessifs à la fin du premier trimestre 2013. En conséquence, le Groupe a décidé de limiter ses ventes aux distributeurs au cours du second trimestre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 172,5 millions d'euros, en hausse de 7,9% d'une année sur l'autre ou en hausse de 7,0% à taux de change courant. Les ventes du premier semestre 2012 incluaient les effets suivants : en Australie, Ipsen avait constitué un stock suite à l'accord signé avec Galderma en avril 2012 ; au Vietnam, des commandes avaient été anticipées avant l'expiration des licences d'importation des produits de médecine générale tandis qu'en Chine, des destructions de stock d'Etiasa<sup>®</sup> avaient été constatées. Retraitées de l'ensemble des effets ci-dessus, les ventes ont progressé de 13,9% à taux de change courant à comparer au taux de 7,0% mentionné plus haut. Au premier semestre 2013, les ventes dans le Reste du Monde ont continué de progresser pour atteindre 27,2% des ventes consolidées du Groupe, contre 25,6% un an plus tôt.

### Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques et par produits pour les deuxièmes trimestres et premiers semestres 2013 et 2012 :

(en millions d'euros)	2 <sup>e</sup> trimestre				Premier semestre			
	2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change	2013	2012	% Variation	% Variation hors effets de change
<b>Uro-oncologie</b>	<b>80,3</b>	<b>91,1</b>	<b>-11,9%</b>	<b>-11,8%</b>	<b>154,6</b>	<b>162,1</b>	<b>-4,7%</b>	<b>-4,6%</b>
dont Hexvix <sup>®</sup>	3,4	3,0	12,9%	12,9%	7,4	6,0	23,3%	23,3%
dont Décapeptyl <sup>®</sup>	76,9	88,1	-12,7%	-12,7%	147,1	156,1	-5,7%	-5,7%
<b>Endocrinologie</b>	<b>82,3</b>	<b>80,4</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,9%</b>	<b>164,2</b>	<b>154,4</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,7%</b>
dont Somatuline <sup>®</sup>	61,9	58,6	5,6%	6,0%	123,4	113,3	8,9%	9,2%
dont NutropinAq <sup>®</sup>	15,1	13,4	12,4%	12,6%	29,2	26,5	10,0%	10,1%
dont Increlex <sup>®</sup>	5,4	8,4	-35,7%	-35,0%	11,7	14,6	-20,0%	-19,3%
<b>Neurologie</b>	<b>69,8</b>	<b>65,8</b>	<b>6,1%</b>	<b>8,5%</b>	<b>130,6</b>	<b>123,2</b>	<b>6,0%</b>	<b>8,4%</b>
dont Dysport <sup>®</sup>	69,7	65,7	6,1%	8,5%	130,5	123,1	6,0%	8,4%
<b>Médecine de Spécialité</b>	<b>232,4</b>	<b>237,3</b>	<b>-2,1%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>449,4</b>	<b>439,8</b>	<b>2,2%</b>	<b>3,0%</b>
<b>Gastro-entérologie</b>	<b>60,4</b>	<b>53,8</b>	<b>12,3%</b>	<b>11,9%</b>	<b>114,0</b>	<b>98,3</b>	<b>16,0%</b>	<b>15,7%</b>
dont Smecta <sup>®</sup>	32,1	27,9	15,2%	14,5%	61,7	54,5	13,3%	12,9%
dont Forlax <sup>®</sup>	11,8	10,8	9,7%	9,4%	20,7	20,7	0,0%	-0,2%
<b>Troubles cognitifs</b>	<b>15,3</b>	<b>21,9</b>	<b>-30,3%</b>	<b>-29,8%</b>	<b>32,7</b>	<b>44,9</b>	<b>-27,2%</b>	<b>-26,8%</b>
dont Tanakan <sup>®</sup>	15,3	21,9	-30,3%	-29,8%	32,7	44,9	-27,2%	-26,8%
<b>Cardio-vasculaire</b>	<b>6,0</b>	<b>11,4</b>	<b>-47,6%</b>	<b>-47,6%</b>	<b>12,2</b>	<b>22,4</b>	<b>-45,8%</b>	<b>-45,8%</b>
dont Nisis <sup>®</sup> & Nisisco <sup>®</sup>	2,1	6,8	-69,2%	-69,2%	4,1	13,7	-70,3%	-70,3%
dont Ginkor <sup>®</sup>	3,5	4,0	-12,9%	-12,8%	7,6	7,1	7,0%	7,1%
<b>Autres médicaments</b>	<b>2,8</b>	<b>3,2</b>	<b>-11,6%</b>	<b>-11,6%</b>	<b>5,9</b>	<b>6,5</b>	<b>-9,2%</b>	<b>-9,2%</b>
dont Adroavance <sup>®</sup>	2,6	3,0	-11,3%	-11,3%	5,2	6,0	-12,9%	-12,9%
<b>Médecine Générale</b>	<b>84,5</b>	<b>90,3</b>	<b>-6,5%</b>	<b>-6,5%</b>	<b>164,8</b>	<b>172,2</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-4,3%</b>
<b>Chiffre d'affaires total médicaments</b>	<b>316,9</b>	<b>327,6</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-2,7%</b>	<b>614,2</b>	<b>612,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,9%</b>
<b>Activités liées aux médicaments*</b>	<b>10,1</b>	<b>9,4</b>	<b>7,8%</b>	<b>8,9%</b>	<b>19,4</b>	<b>17,8</b>	<b>9,1%</b>	<b>10,1%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>327,0</b>	<b>337,0</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-2,4%</b>	<b>633,6</b>	<b>629,8</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,2%</b>

\*Principes actifs et matières premières

Au deuxième trimestre 2013, les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 232,4 millions d'euros, en baisse de 1,3% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 449,4 millions

d'euros, en hausse de 3,0% ou en hausse de 2,2% à taux de change courant. Les ventes en Neurologie et Endocrinologie ont respectivement augmenté de 8,4% et de 6,7%, tandis que les ventes en Uro-oncologie sont en retrait de 4,6% d'une année sur l'autre. La croissance des ventes est en partie pénalisée par les effets de base intervenus en 2012, mentionnés plus haut. Retraitées de ces éléments et de l'effet au Moyen Orient mentionné plus haut, les ventes en médecine de spécialité ressortent en hausse de 6,5%. Au premier semestre 2013, le poids relatif des produits de médecine de spécialité a continué de progresser pour atteindre 70,9% des ventes totales du Groupe, contre 69,8% un an plus tôt.

**En uro-oncologie**, les ventes de **Décapeptyl**<sup>®</sup> ont atteint 76,9 millions d'euros au deuxième trimestre 2013, en baisse de 12,7% d'une année sur l'autre, pénalisées notamment par une situation politique exceptionnelle dans certains pays du Moyen Orient où Ipsen, en l'absence de garantie de paiement, a cessé de fournir ses produits depuis la fin du premier trimestre. Par ailleurs, en Chine, Ipsen a établi que les niveaux de stocks de Décapeptyl<sup>®</sup> chez ses distributeurs étaient excessifs à la fin du premier trimestre 2013. En conséquence, le Groupe a décidé de limiter ses ventes aux distributeurs au cours du second trimestre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 147,1 millions d'euros, en baisse de 5,7%. Retraitées de l'activité liée aux appels d'offres en Russie en 2012 et de la situation au Moyen-Orient en 2013, les ventes sont en baisse de 1,7%. Ce recul s'inscrit dans un environnement tendu en Europe, négativement affecté par un recours plus fréquent au co-paiement, un marché pharmaceutique en contraction en Europe du Sud et un ralentissement de la croissance dans les pays d'Europe de l'Est. En France, au-delà de la baisse du marché des LhRH, les ventes de Décapeptyl<sup>®</sup> ont été affectées par les conséquences du plan de sauvegarde de l'emploi en cours en médecine générale. Enfin, l'environnement concurrentiel se tend en Chine avec l'arrivée de nouveaux concurrents locaux. Au premier semestre 2013, les ventes d'**Hexvix**<sup>®</sup> se sont élevées à 7,4 millions d'euros, principalement générées en Allemagne. Au premier semestre 2013, les ventes en Uro-oncologie ont représenté 24,4% des ventes totales du groupe, contre 25,7% un an plus tôt.

**En endocrinologie**, les ventes ont continué de progresser, atteignant 82,3 millions d'euros au deuxième trimestre 2013, en hausse de 2,9% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes se sont élevées à 164,2 millions d'euros, en hausse de 6,7%, et ont représenté 25,9% des ventes totales du Groupe, contre 24,5% un an plus tôt.

**Somatuline**<sup>®</sup> – Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 61,9 millions d'euros, en hausse de 6,0%. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires de Somatuline<sup>®</sup> a atteint 123,4 millions d'euros, en hausse de 9,2% d'une année sur l'autre, porté par une forte croissance aux Etats-Unis où Somatuline<sup>®</sup> affiche maintenant plus de 50% de part de marché<sup>1</sup> en acromégalie, en Allemagne, en France et en Amérique Latine.

**NutropinAq**<sup>®</sup> – Au deuxième trimestre 2013, les ventes ont atteint 15,1 millions d'euros, en hausse de 12,6% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes de NutropinAq<sup>®</sup> ont atteint 29,2 millions d'euros, en hausse de 10,1%, portées par les bonnes performances en Allemagne, en France, au Kazakhstan et aux Pays-Bas.

**Increlex**<sup>®</sup> – Au deuxième trimestre 2013, les ventes se sont élevées à 5,4 millions d'euros, en baisse de 35,0% d'une année sur l'autre, principalement affectées par la rupture de stock en cours depuis la mi-juin aux Etats-Unis. Les ventes d'Increlex<sup>®</sup> au premier semestre 2013 se sont élevées à 11,7 millions d'euros, en baisse de 19,3%, pénalisées, outre la rupture de stock aux Etats-Unis, par un effet de base défavorable lié à la reconnaissance du statut pédiatrique d'Increlex<sup>®</sup> par le Center for Medicare and Medicaid Services en juin 2012.

**En neurologie**, les ventes de **Dysport**<sup>®</sup> ont atteint 69,7 millions d'euros au deuxième trimestre 2013, en hausse de 8,5% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 130,5 millions d'euros, en hausse de 8,4% ou de 6,0% à taux de change courant. Les ventes en neurologie représentent 20,6% des ventes totales du Groupe en 2013, contre 19,6% un an plus tôt. L'évolution des ventes sur la période est affectée par la base de comparaison défavorable liée à certains éléments intervenus en 2012, mentionnés plus haut (constitution de stocks en Australie à la suite de l'accord signé avec Galderma en avril 2012 et forte activité des appels d'offres en Russie). Retraitées de ces éléments, les ventes de Dysport<sup>®</sup> sont en hausse de 9,7% d'une année sur l'autre à taux de change courant.

Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires des produits de **médecine générale** a atteint 84,5 millions d'euros, en baisse de 6,5% d'une année sur l'autre, pénalisé par le durcissement de l'environnement

---

<sup>1</sup> Part de marché de Somatuline<sup>®</sup> dans les ventes d'analogues de la somatostatine en acromégalie aux Etats-Unis

concurrentiel en France avec notamment l'arrivée d'un produit concurrent à Tanakan® à base de ginkgo biloba et par la mise en œuvre de la Règle du « Tiers-payant<sup>1</sup> » pendant l'été 2012. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires s'est élevé à 164,8 millions d'euros, en baisse de 4,3% d'une année sur l'autre. Les ventes de médecine générale en France ont représenté 31,7% des ventes totales de médecine générale du Groupe, contre 41,3% un an plus tôt.

**En gastroentérologie**, les ventes se sont élevées à 60,4 millions d'euros au deuxième trimestre 2013, en hausse de 11,9% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes se sont élevées à 114,0 millions d'euros, en hausse de 15,7% d'une année sur l'autre.

**Smecta®** – Au deuxième trimestre 2013, les ventes ont atteint 32,1 millions d'euros, en hausse de 14,5% d'une année sur l'autre. Les ventes de Smecta® au premier semestre 2013 ont atteint 61,7 millions d'euros, en hausse de 12,9%, portées notamment par une bonne performance en Chine, en Russie, en Algérie et en France. Les ventes de Smecta® ont représenté 9,7% des ventes totales du Groupe au cours de la période, contre 8,7% un an plus tôt.

**Forlax®** – Au deuxième trimestre 2013, les ventes ont atteint 11,8 millions d'euros, en hausse de 9,4% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 20,7 millions d'euros, en léger retrait de 0,2% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, la France a représenté 52,3% des ventes totales du produit, contre 60,0% un an plus tôt.

**Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs**, les ventes de **Tanakan®** au deuxième trimestre 2013 ont atteint 15,3 millions d'euros, en baisse de 29,8% d'une année sur l'autre. Les ventes au premier semestre 2013 ont atteint 32,7 millions d'euros, en baisse de 26,8% d'une année sur l'autre, pénalisées par le déremboursement du produit en France en mars 2012, en Roumanie en mai 2012 et en Espagne en septembre 2012, ainsi que par le lancement en France d'un produit concurrent à base de ginkgo biloba en mars 2013 et par des ordres de commandes anticipés intervenus en 2012 au Vietnam. Au premier semestre 2013, 27,1% des ventes de Tanakan® ont été réalisées en France, contre 34,9% un an plus tôt.

**Dans le domaine cardio-vasculaire**, au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 6,0 millions d'euros, en baisse de 47,6% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 12,2 millions d'euros, en baisse de 45,8% d'une année sur l'autre, principalement affecté par le déclin de 70,3% des ventes de **Nisis® / Nisisco®** après l'arrivée de génériques et une baisse de prix de 15% en novembre 2011, ainsi que le durcissement de la règle du « Tiers-payant<sup>1</sup> » en juillet 2012.

**Les ventes des autres médicaments de médecine générale** ont atteint 2,8 millions d'euros au deuxième trimestre 2013, en baisse de 11,6%. Au premier semestre 2013, les ventes ont atteint 5,9 millions d'euros, en baisse de 9,2% d'une année sur l'autre, principalement impactées par la baisse des ventes d'**Adrovanse®** de 12,9%.

Au deuxième trimestre 2013, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a atteint 10,1 millions d'euros, en hausse de 8,9%. Au premier semestre 2013, le chiffre d'affaires a atteint 19,4 millions d'euros, en hausse de 10,1% d'une année sur l'autre.

---

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

## Comparaison des résultats consolidés des premiers semestres 2013 et 2012

(en millions d'euros)	30 juin 2013		30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>		Variation
		% du chiffre d'affaires		% du chiffre d'affaires	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>633,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>629,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,6%</b>
Autres produits de l'activité	30,3	4,8%	28,4	4,5%	6,7%
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>663,9</b>	<b>104,8%</b>	<b>658,2</b>	<b>104,5%</b>	<b>0,9%</b>
Coût de revient des ventes	(125,2)	-19,8%	(128,9)	-20,5%	-2,9%
Frais de recherche et développement	(124,0)	-19,6%	(118,3)	-18,8%	4,8%
Frais commerciaux	(229,2)	-36,2%	(228,0)	-36,2%	0,5%
Frais généraux et administratifs	(50,7)	-8,0%	(47,9)	-7,6%	5,9%
Autres produits opérationnels	2,7	0,4%	2,5	0,4%	7,4%
Autres charges opérationnelles	(3,9)	-0,6%	(14,1)	-2,2%	-72,0%
Amortissements des incorporels	(2,2)	-0,4%	(5,6)	-0,9%	-60,3%
Coûts liés à des restructurations	1,3	0,2%	(3,9)	-0,6%	-132,9%
Pertes de valeur	(11,7)	-1,8%	10,8	1,7%	-208,7%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>121,0</b>	<b>19,1%</b>	<b>124,9</b>	<b>19,8%</b>	<b>-3,1%</b>
<b>Résultat opérationnel Récurrent Ajusté <sup>(2)</sup></b>	<b>132,2</b>	<b>20,9%</b>	<b>130,7</b>	<b>20,7%</b>	<b>1,2%</b>
Produit de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	7,9	1,2%	0,6	0,1%	-
Coût de l'endettement financier brut	(1,2)	-0,2%	(1,1)	-0,2%	10,3%
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>6,7</b>	<b>1,1%</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-0,1%</b>	-
Autres produits et charges financiers	(5,6)	-0,9%	9,3	1,5%	-
Impôts sur le résultat	(31,8)	-5,0%	(33,9)	-5,4%	-6,3%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	0,0	-	0,0	-	-
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	<b>90,3</b>	<b>14,3%</b>	<b>99,9</b>	<b>15,9%</b>	<b>-9,6%</b>
Résultat des activités non poursuivies	6,2	1,0%	(9,2)	-1,5%	-
<b>Résultat consolidé</b>	<b>96,5</b>	<b>15,2%</b>	<b>90,7</b>	<b>14,4%</b>	<b>6,4%</b>
- dont part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A.	96,2		90,4		
- dont participations ne donnant pas le contrôle	0,3		0,3		

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices

<sup>(2)</sup> Voir annexe 4

### ■ Chiffre d'affaires

Les ventes consolidées du Groupe ont atteint 633,6 millions d'euros au premier semestre 2013, en hausse de 0,6% par rapport à la même période l'année dernière, soit une hausse de 1,2% hors effets de change (les variations hors effets de change sont calculées en appliquant les taux du 30 juin 2013 aux comptes du 30 juin 2012).

## ■ Autres produits de l'activité

Les autres produits de l'activité se sont élevés à 30,3 millions d'euros au premier semestre 2013, en hausse de 6,7% par rapport à juin 2012, où ils avaient atteint 28,4 millions d'euros.

Le détail de l'évolution de ce poste est le suivant :

(en millions d'euros)	30 juin 2013	30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>	Variation	
			en valeur	en %
<b>Analyse par type de produits</b>				
- Redevances perçues	7,7	5,9	1,8	31,2%
- Produits forfaitaires liés à des accords de licences <sup>(2)</sup>	11,9	12,3	(0,5)	-3,9%
- Autres (produits de co-promotion, refacturations)	10,7	10,2	0,5	5,4%
<b>Total</b>	<b>30,3</b>	<b>28,4</b>	<b>1,9</b>	<b>6,7%</b>

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

<sup>(2)</sup> Les produits forfaitaires liés à des accords de licences représentent principalement la reconnaissance, étalée *pro rata temporis* sur la durée des contrats correspondants, des montants perçus au titre de ceux-ci.

- **Les redevances perçues** se sont élevées à 7,7 millions d'euros au premier semestre 2013, en hausse de 31,2% par rapport à juin 2012, liées à l'augmentation des redevances versées par les partenaires du Groupe en médecine esthétique.
- **Les produits forfaitaires liés à des accords de licences** se sont élevés à 11,9 millions d'euros, provenant essentiellement des partenariats avec Medicis, Menarini, Galderma et Sanofi, stables d'une période à l'autre.
- **Les autres revenus** se sont élevés à 10,7 millions d'euros au premier semestre 2013 à comparer à 10,2 millions d'euros un an auparavant. Ce poste comprend principalement les revenus liés aux contrats de co-promotion et co-marketing du Groupe en France.

## ■ Coût de revient des ventes

Au premier semestre 2013, le coût de revient des ventes s'est élevé à 125,2 millions d'euros, représentant 19,8% du chiffre d'affaires, à comparer à 128,9 millions d'euros, soit 20,5% du chiffre d'affaires, pour la même période en 2012.

Les effets de mix favorables liés à la croissance des ventes de produits de médecine de spécialité ainsi que les efforts de productivité réalisés par le Groupe ont permis de compenser l'effet négatif de la baisse des volumes des produits de médecine générale en France.

## ■ Frais liés à la recherche et au développement

Au premier semestre 2013, les frais liés à la recherche et au développement ont progressé de 5,7 millions d'euros par rapport à juin 2012 et ont représenté 124,0 millions d'euros soit 19,6% du chiffre d'affaires, à comparer à 18,8% du chiffre d'affaires un an auparavant.

(en millions d'euros)	30 juin 2013	30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>	Variation	
			en valeur	en %
<b>Analyse par type de frais</b>				
- Recherche et développement liés aux médicaments <sup>(2)</sup>	(101,8)	(95,5)	(6,2)	6,5%
- Développement industriel <sup>(3)</sup>	(18,8)	(19,0)	0,2	-0,9%
- Développement stratégique <sup>(4)</sup>	(3,5)	(3,8)	0,3	-9,0%
<b>Total</b>	<b>(124,0)</b>	<b>(118,3)</b>	<b>(5,7)</b>	<b>4,8%</b>

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

<sup>(2)</sup> La recherche liée aux médicaments vise l'identification de nouvelles molécules, la détermination de leurs caractéristiques biologiques et le développement de leurs processus de fabrication à petite échelle. Le développement pharmaceutique permet

d'amener des molécules actives à l'état de médicaments enregistrés, ainsi que d'améliorer les produits existants ou de rechercher de nouvelles indications thérapeutiques liées à ceux-ci. Les coûts relatifs aux brevets sont également inclus dans ce type de frais.

<sup>(3)</sup> Le développement industriel comprend les études chimiques, biotechniques et les études du processus de développement visant l'industrialisation de la production à petite échelle de molécules créées par des laboratoires de recherche ainsi que le développement pharmaceutique ayant pour mission de mener les projets de développement de nouveaux produits (recherche bibliographique, études de faisabilité des formulations, adaptation de méthodes, développement et validation de méthodes, transpositions).

<sup>(4)</sup> Le développement stratégique comprend les frais encourus pour rechercher des licences relatives à de nouveaux produits ou à établir de nouveaux accords de partenariats.

- **Les dépenses de recherche et développement liées aux médicaments** ont progressé de 6,5% par rapport à celles de fin juin 2012. Les principaux projets de recherche et développement conduits au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013 ont porté sur Dysport<sup>®</sup> (spasticité des membres supérieurs et inférieurs) ainsi que sur les études de phase II sur tasquinimod.
- **Les frais de développement industriels et stratégiques** se sont élevés respectivement à 18,8 millions d'euros et 3,5 millions d'euros. Ils sont notamment composés des coûts liés à la validation du processus de fabrication de tasquinimod, ainsi qu'à la poursuite du déploiement de la plateforme de développement des toxines, et notamment les travaux sur la formulation liquide et prête à l'emploi de Dysport<sup>®</sup> Next Generation.

#### ■ **Frais commerciaux, généraux et administratifs**

Les frais commerciaux, généraux et administratifs ont représenté 279,8 millions d'euros au premier semestre 2013, soit 44,4% du chiffre d'affaires, en augmentation de 1,4% par rapport à fin juin 2012, où ils avaient représenté 275,9 millions d'euros, soit 43,8% du chiffre d'affaires.

Le tableau ci-dessous présente une comparaison entre les frais commerciaux, généraux et administratifs au cours des premiers semestres 2013 et 2012 :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>30 juin 2013</b>	<b>30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup></b>	<b>Variation</b>	
			<i>en valeur</i>	<i>en %</i>
<b>Analyse par type de frais</b>				
Redevances payées	(27,3)	(26,0)	(1,3)	4,9%
Autres frais commerciaux	(201,9)	(202,0)	0,1	-0,1%
<b>Frais commerciaux</b>	<b>(229,2)</b>	<b>(228,0)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>0,5%</b>
<b>Frais généraux et administratifs</b>	<b>(50,7)</b>	<b>(47,9)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>5,9%</b>
<b>Total</b>	<b>(279,8)</b>	<b>(275,9)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>1,4%</b>

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

- **Les frais commerciaux** se sont élevés à 229,2 millions d'euros, soit 36,2% du chiffre d'affaires pour les six premiers mois de 2013, en augmentation de 0,5% par rapport à fin juin 2012 où ils avaient représenté 228,0 millions d'euros, soit 36,2% du chiffre d'affaires.
  - Les redevances payées à des tiers sur le chiffre d'affaires de certains produits commercialisés par le Groupe se sont élevées à 27,3 millions d'euros pour le premier semestre 2013, en hausse de 4,9% d'une année sur l'autre. Cette augmentation est principalement due à l'augmentation des ventes de certains produits de médecine de spécialité.
  - Les autres frais commerciaux se sont élevés à 201,9 millions d'euros, soit 31,9% du chiffre d'affaires, stable d'une année sur l'autre. Cette évolution résulte principalement des efforts de productivité et d'allocation sélective des ressources.
- **Les frais généraux et administratifs** du premier semestre 2013 ont augmenté de 5,9% d'une année sur l'autre pour atteindre 50,7 millions d'euros. Cette évolution est principalement due aux actions mises en place pour accélérer la mise en œuvre de la stratégie.

#### ■ **Autres produits et charges opérationnels**

Les autres produits opérationnels ont représenté 2,7 millions d'euros au premier semestre 2013 à comparer à 2,5 millions d'euros un an auparavant.

Les autres charges opérationnelles ont représenté 3,9 millions d'euros à comparer à 14,1 millions d'euros un an auparavant. Au 30 juin 2012, les autres charges opérationnelles étaient composées des charges non récurrentes liées à la mise en place de la stratégie annoncée le 9 juin 2011, à la résolution d'un litige commercial avec un partenaire et à une procédure administrative engagée envers le Groupe.

Au 30 juin 2013, les autres produits et charges opérationnels comprennent principalement les revenus et coûts de sous-location du siège social.

#### ■ **Amortissement des immobilisations incorporelles**

Au premier semestre 2013, les amortissements des immobilisations incorporelles ont représenté une charge de 2,2 millions d'euros, contre une charge de 5,6 millions d'euros pour la même période un an auparavant. Au 30 juin 2012, les amortissements des immobilisations incorporelles avaient compris l'accélération de l'amortissement de la marque du produit de médecine générale Nisis<sup>®</sup> / Nisco<sup>®</sup>, dépriorité à la suite de l'arrivée de génériques sur le marché.

#### ■ **Coûts liés à des restructurations**

Au premier semestre 2013, le Groupe a constaté un produit de 1,3 million d'euros sur la ligne « coûts liés à des restructurations », composé d'une charge de restructuration aux Etats-Unis plus que compensée par une reprise de provision en France. A fin juin 2012, le Groupe avait constaté une charge de restructuration d'un montant de 3,9 millions d'euros.

Dans le cadre de l'accélération de l'exécution de sa stratégie aux Etats-Unis, le Groupe a adopté en juin 2013 un nouveau modèle organisationnel en comptes clés (*account management*) pour la distribution de Dysport<sup>®</sup> dans les indications thérapeutiques aux Etats-Unis. Cette décision est liée à l'importance accrue des payeurs dans les prises de décisions et des nouvelles conditions dans l'accès au marché dans le domaine de la santé. Dans ce contexte, les forces de vente de Dysport<sup>®</sup> ont été optimisées et recentrées pour mieux répondre aux besoins des médecins et des patients.

En conséquence, le Groupe a constaté dans ses comptes au 30 juin 2013 des coûts non récurrents d'un montant de 4,3 millions d'euros, comprenant essentiellement les charges liées aux indemnités de rupture anticipée des contrats de travail.

D'autre part, à fin décembre 2012, le Groupe avait constaté dans ses comptes une provision non récurrente correspondant principalement au Plan de Sauvegarde de l'Emploi de la filière médecine générale en France pour lequel les consultations sociales avaient débuté au quatrième trimestre 2012. Le calcul de cette provision a été ajusté suite aux dernières négociations et a conduit à une reprise dans les comptes au 30 juin 2013.

#### ■ **Pertes de valeur**

Au cours du premier semestre 2013, le Groupe a annoncé que le fournisseur du principe actif d'Increlex<sup>®</sup> (mecasermin [rDNA origin]), Lonza, rencontrait des problèmes de fabrication sur Increlex<sup>®</sup> dans son usine d'Hopkinton (MA, Etats-Unis).

L'interruption de l'approvisionnement d'Increlex<sup>®</sup> est effective depuis la mi-juin aux Etats-Unis et est attendue 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.

Par ailleurs, la société Lonza a annoncé le 25 juillet 2013 la fermeture progressive de son site d'Hopkinton, site de production d'Increlex<sup>®</sup>. La société Lonza a cependant assuré que cette fermeture n'affectera pas ses obligations vis-à-vis de ses clients.

Dans ce contexte de rupture d'approvisionnement du marché et d'incertitude sur la date de sa reprise, le Groupe a constaté dans ses comptes au 30 juin 2013 une perte de valeur non récurrente relative à l'actif Increlex<sup>®</sup> (IGF-1) pour un montant de 11,7 millions d'euros. Après cette dépréciation, la valeur comptable de l'actif IGF-1 est nulle.

Au 30 juin 2012, le Groupe avait réévalué la valeur des actifs de Dreux et enregistré dans ses comptes une reprise de perte de valeur de 12,5 millions d'euros, partiellement compensée par une dépréciation complémentaire de 1,7 million d'euros sur des actifs liés à des projets de R&D déprioritisés.

#### ■ **Résultat opérationnel**

Du fait des éléments visés ci-dessus, le résultat opérationnel du premier semestre 2013 s'est élevé à 121,0 millions d'euros, soit 19,1% du chiffre d'affaires, en baisse de 3,1% par rapport à la même période en 2012 où il avait représenté 19,8% du chiffre d'affaires du Groupe.

Le résultat opérationnel Récurrent Ajusté<sup>1</sup> du Groupe au premier semestre 2013 s'élève à 132,2 millions d'euros, soit 20,9% du chiffre d'affaires consolidé, en augmentation de 1,2% d'une année sur l'autre.

#### ■ **Secteurs opérationnels : répartition géographique du résultat opérationnel**

Les informations de gestion revues par le Comité Exécutif sont établies en fonction de l'organisation managériale basée sur les géographies dans lesquelles le Groupe opère. De ce fait, les secteurs opérationnels, tels que définis par la norme IFRS 8, correspondent à des regroupements pérennes des pays correspondants.

Les secteurs opérationnels existants au 30 juin 2013 sont les suivants :

- « Principaux pays d'Europe de l'Ouest », regroupant la France, l'Italie, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne ;
- « Autres pays d'Europe », regroupant l'ensemble des autres pays d'Europe de l'Ouest et les pays d'Europe de l'Est ;
- « Amérique du Nord », comprenant pour l'essentiel les États-Unis et le Canada ;
- « Reste du Monde », regroupant les autres pays non inclus dans les trois secteurs opérationnels précédents.

---

<sup>1</sup> Les réconciliations entre les Résultats Opérationnels et les Résultats Opérationnels Récurrents Ajustés aux 30 juin 2013 et 2012 sont présentées en annexe 4.

Le tableau ci-dessous fournit aux 30 juin 2013 et 2012 l'analyse du chiffre d'affaires, des produits des activités ordinaires et du résultat opérationnel par zone géographique :

(en millions d'euros)	30 juin 2013		30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>		Variation	
		% du chiffre d'affaires		% du chiffre d'affaires		%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>						
Chiffre d'affaires	256,8	100,0%	272,4	100,0%	(15,6)	-5,7%
Produits des activités ordinaires	271,7	105,8%	288,2	105,8%	(16,6)	-5,7%
Résultat opérationnel	102,2	39,8%	122,4	44,9%	(20,2)	-16,5%
<b>Autres pays d'Europe</b>						
Chiffre d'affaires	167,7	100,0%	159,8	100,0%	8,0	5,0%
Produits des activités ordinaires	171,9	102,5%	162,6	101,8%	9,3	5,7%
Résultat opérationnel	78,5	46,8%	73,8	46,2%	4,7	6,3%
<b>Amérique du Nord</b>						
Chiffre d'affaires	36,5	100,0%	36,3	100,0%	0,2	0,6%
Produits des activités ordinaires	46,4	126,8%	45,3	124,7%	1,1	2,3%
Résultat opérationnel	4,5	12,2%	2,2	6,1%	2,3	102,7%
<b>Reste du Monde</b>						
Chiffre d'affaires	172,5	100,0%	161,3	100,0%	11,2	7,0%
Produits des activités ordinaires	173,8	100,7%	161,6	100,2%	12,2	7,5%
Résultat opérationnel	75,1	43,6%	66,5	41,2%	8,7	13,1%
<b>Total alloué</b>						
Chiffre d'affaires	633,6	100,0%	629,8	100,0%	3,8	0,6%
Produits des activités ordinaires	663,7	104,7%	657,7	104,4%	5,9	0,9%
Résultat opérationnel	260,4	41,1%	264,9	42,1%	(4,6)	-1,7%
<b>Total non alloué</b>						
Produits des activités ordinaires	0,3	-	0,5	-	(0,2)	-43,4%
Résultat opérationnel	(139,4)	-	(140,1)	-	0,7	-0,5%
<b>Total Groupe</b>						
Chiffre d'affaires	633,6	100,0%	629,8	100,0%	3,8	0,6%
Produits des activités ordinaires	663,9	104,8%	658,2	104,5%	5,7	0,9%
Résultat opérationnel	121,0	19,1%	124,9	19,8%	(3,9)	-3,1%

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

- **Dans les Principaux Pays d'Europe de l'Ouest**, le chiffre d'affaires du premier semestre 2013 s'est élevé à 256,8 millions d'euros, en baisse de 5,7% d'une année sur l'autre. La croissance des ventes 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 et les mesures administratives en Espagne. En conséquence, les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 40,5% des ventes totales du Groupe au premier semestre 2013, comparées à 43,3% un an plus tôt. Le coût de revient des ventes en diminution de 11,1% d'une année

sur l'autre s'explique principalement par les effets de mix favorables liés à la croissance des ventes de produits de médecine de spécialité, ainsi que les efforts de productivité réalisés par le Groupe permettant de compenser l'effet négatif de la baisse des volumes des produits de médecine générale. Le résultat opérationnel du premier semestre 2013, s'est ainsi élevé à 102,2 millions d'euros, en diminution de 16,5% d'une année sur l'autre, et représente 39,8% des ventes du premier semestre 2013, contre 44,9% en 2012 sur la même période.

- **Dans les Autres Pays d'Europe** (autres pays d'Europe de l'Ouest et pays d'Europe de l'Est), le chiffre d'affaires généré au titre du premier semestre 2013 a atteint 167,7 millions d'euros, en hausse de 5,0%. Les ventes sont principalement tirées par la bonne performance de la Russie où la médecine générale et la médecine de spécialité (notamment Dysport<sup>®</sup> et Décapeptyl<sup>®</sup>) enregistrent une croissance forte malgré une base de comparaison défavorable liée à une forte activité sur les appels d'offres lors du premier semestre 2012. Retraitées de ces éléments, les ventes des Autres Pays d'Europe sont en hausse de 8,1% d'une année sur l'autre. Au premier semestre 2013, les ventes dans la région ont représenté 26,5% des ventes consolidées du Groupe, contre 25,4% un an plus tôt. Aux premiers semestres 2013 et 2012, les frais commerciaux en croissance proportionnelle à celle des ventes, ont représenté respectivement 31,8% et 32,2% du chiffre d'affaires des Autres Pays d'Europe. Le résultat opérationnel du premier semestre 2013 est par conséquent en hausse de 6,3% pour s'établir à 78,5 millions d'euros contre 73,8 millions d'euros sur la même période en 2012. Il représente 46,8% des ventes du premier semestre 2013 contre 46,2% en 2012.
- **En Amérique du Nord**, les ventes du premier semestre 2013 se sont élevées à 36,5 millions d'euros, en hausse de 0,6% d'une année sur l'autre. Les ventes avaient bénéficié en 2012 d'éléments favorables liés d'une part à la reconnaissance du statut pédiatrique d'Increlex<sup>®</sup> par le Center for Medicare and Medicaid Services, entraînant une baisse du rabais sur le produit (de 23% à 17%). Retraitées de cet effet, les ventes ressortent en hausse de 5,5%, portées par la pénétration continue de Somatuline<sup>®</sup> en acromégalie, où le produit a dépassé les 50% de part de marché<sup>1</sup>. Les ventes de Dysport<sup>®</sup> en thérapeutique connaissent une progression à deux chiffres. Cette progression est compensée par la baisse temporaire des ventes à notre partenaire en Amérique du Nord suite à l'acquisition dont il a fait l'objet fin 2012. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,8% des ventes consolidées du Groupe, ratio stable d'une année sur l'autre. Le résultat opérationnel du premier semestre 2013 est par conséquent en hausse de 102,7% pour s'établir à 4,5 millions d'euros contre 2,2 millions d'euros sur la même période en 2012. Il représente 12,2% des ventes du premier semestre 2013 contre 6,1% en 2012.
- **Dans le Reste du Monde**, où le Groupe commercialise la plupart de ses produits au travers de distributeurs et d'agents, à l'exception de quelques pays où il est directement présent, les ventes ont atteint 172,5 millions d'euros en hausse de 7,0%. Au premier semestre 2013, les ventes dans le Reste du Monde ont continué de progresser pour atteindre 27,2% des ventes consolidées du Groupe, contre 25,6% un an plus tôt. Les ventes du premier semestre 2012 avaient bénéficié d'un certain nombre d'effets : en Australie, Ipsen avait constitué un stock suite à l'accord signé avec Galderma en avril 2012 ; au Vietnam, des commandes avaient été anticipées avant l'expiration des licences d'importation des produits de médecine générale tandis qu'en Chine, des destructions de stock d'Etiasa<sup>®</sup> avaient été constatées. Retraitées de l'ensemble des effets ci-dessus, les ventes ressortent en hausse de 13,9% à comparer à la croissance de 7,0% mentionnée plus haut. Les frais commerciaux au premier semestre 2013 ont fortement progressé de 5,2%, ce qui s'explique principalement par l'affectation sélective des ressources commerciales du Groupe aux territoires en forte croissance, notamment la Chine et le Brésil. Ainsi, le résultat opérationnel a progressé de 13,1% d'une année sur l'autre pour atteindre 75,1 millions d'euros au premier semestre 2013, soit 43,6% des ventes de la zone contre 41,2% à la même période de l'exercice précédent.

---

<sup>1</sup> Part de marché de Somatuline<sup>®</sup> dans les ventes d'analogues de la somatostatine en acromégalie aux Etats-Unis

- **Le résultat opérationnel non alloué** s'est élevé pour le premier semestre 2013 à (139,4) millions d'euros, à comparer aux (140,1) millions d'euros enregistrés au premier semestre 2012. Il comprend notamment, pour (101,2) millions d'euros en 2013 et (97,0) millions d'euros en 2012, les frais de recherche et de développement centraux du Groupe ainsi que, dans une moindre mesure, les frais généraux et administratifs non alloués et les autres produits et charges opérationnels correspondants principalement aux coûts non récurrents liés à la préparation et à la mise en place de la stratégie annoncée le 9 juin 2011 et aux changements intervenus au sein du Comité Exécutif.

#### ■ **Coût de l'endettement financier net et autres éléments financiers**

Au 30 juin 2013, le résultat financier du Groupe s'est élevé à 1,1 million d'euros contre 8,9 millions d'euros un an auparavant.

- **Le coût de l'endettement financier net** a représenté un produit de 6,7 millions, à comparer à (0,4) million d'euros un an auparavant. Ce produit net comprend principalement la réception d'un produit financier lié au remboursement du financement de type « Debtor in possession » (DIP) accordé par Ipsen fin 2012 à Inspiration Biopharmaceuticals Inc. suite à la vente à Baxter et Cangene des actifs liés à l'hémophilie.
- **Les autres produits et charges financiers** ont représenté une charge de 5,6 millions d'euros au 30 juin 2013, principalement représentée par un effet de change négatif de 5,0 millions d'euros. En 2012, les autres produits et charges financiers avaient été impactés par la cession des titres de Spirogen et Vernalis, ainsi que par la réception d'un produit non récurrent provenant d'un complément de prix lié à la cession en 2010 des titres PregLem Holdings SA.

#### ■ **Impôts sur le résultat**

Au 30 juin 2013, le taux effectif d'impôt (TEI) s'est élevé à 26,0 % du résultat avant impôt des activités poursuivies à comparer à un TEI de 25,3% au 30 juin 2012. Cette différence s'explique notamment par le crédit d'impôt recherche, qui bien que resté stable en volume entre juin 2012 et juin 2013, a vu son effet relatif augmenté de 1 point, et l'entrée en vigueur en France d'une nouvelle taxe de 3,0% sur les distributions de dividendes qui a eu un impact négatif de 1,6 point. Hors effet des éléments non récurrents opérationnels, financiers et fiscaux, le TEI s'est élevé à 25,0 % en juin 2013, comparé à 23,3 % en juin 2012.

#### ■ **Quote-part dans le résultat des entreprises associées**

Au premier semestre 2013, le Groupe n'a pas enregistré de résultat des entreprises associées.

#### ■ **Résultat des activités poursuivies**

Du fait des éléments ci-dessus, le résultat des activités poursuivies au 30 juin 2013 s'est élevé à 90,3 millions d'euros, en baisse de 9,6% par rapport aux 99,9 millions d'euros enregistrés sur la même période en 2012. Ce résultat représente 13,6% des produits des activités ordinaires de la période, contre 15,2% pour la même période en 2012.

Le résultat des activités poursuivies Récurrent Ajusté<sup>1</sup> attribuable aux actionnaires d'Ipsen SA s'est élevé au 30 juin 2013 à 96,2 millions d'euros contre 90,4 millions d'euros au 30 juin 2012, en forte progression de 6,4% d'une année sur l'autre.

#### ■ **Résultat des activités non poursuivies**

Le résultat des activités non poursuivies est de 6,2 millions d'euros sur les six premiers mois de 2013, contre (9,2) millions d'euros au 30 juin 2012.

---

<sup>1</sup> Les réconciliations entre les Résultats Opérationnels et les Résultats Opérationnels Récurrents Ajustés aux 30 juin 2013 et 2012 sont présentées en annexe 4

Le 20 février 2013, Cangene Corporation (Cangene) a acquis les droits mondiaux de l'IB1001 (Facteur IX recombinant). 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.

Le 21 mars 2013, le Groupe et Inspiration Biopharmaceuticals Inc. ont annoncé la finalisation de la vente d'OBI-1, leur produit phare en hémophilie, à Baxter International Inc. (Baxter), leader mondial du marché de l'hémophilie.

La transaction avait été annoncée le 24 janvier 2013. Dans le cadre de cette transaction, le Groupe et Inspiration avaient accepté de vendre conjointement leurs droits respectifs relatifs à OBI-1.

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 ont eu 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 d'OBI-1. La finalisation de 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 (Chapitre 11) le 30 octobre 2012.

Ipsen avait octroyé à Inspiration un financement de type « Debtor-in-Possession » (DIP) d'un montant de 18,4 millions de dollars pour permettre la poursuite des activités d'Inspiration pendant le déroulement du processus de vente. Les paiements initiaux de Baxter et Cangene ont principalement permis de rembourser le prêt effectué par Ipsen.

L'hémophilie représentait l'un des quatre domaines thérapeutiques sur lesquels Ipsen concentrait ses ressources et ses investissements. Cette activité remplissant les critères d'une activité abandonnée, son résultat, dès le 31 décembre 2012 a été présenté sur une ligne distincte du compte de résultat.

Au 30 juin 2013, le résultat des activités abandonnées comprend principalement le remboursement négocié des honoraires de conseils payés par Ipsen lors du processus de vente conjoint des actifs avec Inspiration et l'effet d'impôt lié à l'indemnisation par le Groupe de la filiale américaine ayant cédé ses actifs.

#### ■ **Résultat consolidé**

Du fait des éléments détaillés ci-dessus, **le résultat consolidé** est en augmentation de 6,4% à 96,5 millions d'euros (part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A. : 96,2 millions d'euros) par rapport aux 90,7 millions d'euros (part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A. : 90,4 millions d'euros) enregistrés en juin 2012. Les résultats consolidés ont représenté respectivement 14,5% et 13,8% des produits des activités ordinaires aux premiers semestres 2013 et 2012.

Le résultat consolidé Récurrent Ajusté<sup>1</sup> s'est élevé au 30 juin 2013 à 98,8 millions, en hausse de 14,3% comparé aux 86,4 millions d'euros enregistrés à la même période un an auparavant.

#### ■ **Résultat par action**

Le résultat de base par action part du Groupe s'est élevé à 1,15 euro au 30 juin 2013, en hausse de 6,2% par rapport à 1,09 euro enregistré un an auparavant.

Le résultat de base par action Récurrent Ajusté<sup>1</sup> part du Groupe s'est élevé au 30 juin 2013 à 1,18 euro, en progression de 14,0% d'une année sur l'autre.

#### ■ **Paiements échelonnés encaissés et non encore reconnus dans le compte de résultat du Groupe**

Au 30 juin 2013, la somme des paiements échelonnés déjà encaissés par le Groupe et non encore reconnus au compte de résultat s'est élevée à 137,3 millions d'euros par rapport à 162,7 millions d'euros un an auparavant.

Le Groupe n'a pas enregistré de nouveaux produits constatés d'avance au titre de ses partenariats au premier semestre 2013.

---

<sup>1</sup> Les réconciliations entre les Résultats Opérationnels et les Résultats Opérationnels Récurrents Ajustés aux 30 juin 2013 et 2012 sont présentées en annexe 4.

Ces produits constatés d'avance seront reconnus dans les résultats futurs du Groupe comme suit :

en millions d'euros	30 juin 2013	30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>
<b>Total *</b>	<b>137,3</b>	<b>162,7</b>
<b>Ces produits seront reconnus dans le temps comme suit:</b>		
Sur l'exercice n	11,8	11,9
Sur l'exercice n+1	21,6	22,2
Sur l'exercice n+2 et suivants	103,9	128,6

\* Montants convertis au taux moyen respectivement du 30 juin 2013 et du 30 juin 2012

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées, les paiements échelonnés ont été retraités afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

## TRESORERIE ET CAPITAUX

Le tableau des flux de trésorerie consolidés montre que l'activité du Groupe au premier semestre 2013 a permis de générer un flux de trésorerie de 54,5 millions d'euros, en baisse par rapport aux 63,2 millions d'euros générés à la même période en 2012.

### Analyse du tableau des flux de trésorerie

(en millions d'euros)	30 juin 2013 <sup>(1)</sup>	30 juin 2012 <sup>(1)</sup>
- Marge brute d'autofinancement avant variation de BFR	139,9	94,3
- (Augmentation) / Diminution du besoin en fonds de roulement liée à l'activité	(85,3)	(31,2)
Flux net de trésorerie dégagé par l'activité	54,5	63,2
- Acquisitions nettes d'immobilisations corporelles et incorporelles	(11,8)	(32,5)
- Incidence des variations de périmètre	-	(28,6)
- Autres flux d'investissements	(16,9)	4,8
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(28,7)	(56,1)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(20,7)	(68,9)
<b>VARIATION DE LA TRÉSORERIE</b>	<b>5,1</b>	<b>(61,9)</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture</b>	<b>113,3</b>	<b>144,8</b>
Incidence des variations du cours des devises	(0,8)	1,3
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>117,6</b>	<b>84,2</b>

<sup>(1)</sup> Le tableau de flux de trésorerie consolidés au 30 juin 2012 a été retraité de façon à présenter une information homogène sur les deux périodes. L'impact des flux de trésorerie des activités destinées à être cédées a été ventilé sur l'ensemble des postes du tableau de flux de trésorerie consolidés tel que cela aurait été si le Groupe n'avait pas enregistré d'impact au titre de ses activités destinées à être cédées.

#### ■ Flux net de trésorerie lié à l'activité

La marge brute d'autofinancement avant variation du besoin en fonds de roulement du premier semestre 2013 s'est établie à 139,9 millions d'euros, en augmentation par rapport aux 94,3 millions d'euros générés au cours de la même période un an auparavant.

Le besoin en fonds de roulement lié à l'activité s'est élevé de 85,3 millions d'euros au titre des six premiers mois de 2013 alors qu'il avait augmenté de 31,2 millions d'euros sur la même période en 2012. Cette évolution au cours du premier semestre 2013 est liée aux éléments suivants :

- Les stocks ont fortement augmenté au premier semestre 2013, du fait notamment de la constitution de stocks sur des territoires en forte croissance tels que la Russie et la Chine. En outre, les programmes de production de certains sites industriels ont été avancés en prévision de travaux et d'inspections programmés sur le second semestre.

- Les créances clients ont augmenté de 63,7 millions d'euros au premier semestre 2013, à comparer à une augmentation de 32,2 millions d'euros à fin juin 2012. Cette variation s'explique principalement par des décalages de paiements au 30 juin par rapport au 31 décembre, la croissance de l'activité sur le premier semestre et par les paiements reçus en fin d'année 2012 sur la zone Europe du Sud.
- Les dettes fournisseurs ont diminué de 20,7 millions d'euros au cours du premier semestre 2013, à comparer à une diminution de 9,3 millions d'euros à fin juin 2012. Cette tendance s'explique principalement par la mise en paiement début 2013 des factures enregistrées en 2012, par un calendrier de paiements plus court au 30 juin 2013 et par un encours de dépenses plus faible à mi-année.
- La variation des autres actifs et passifs a constitué un emploi de 34,6 millions d'euros au premier semestre 2013, à comparer à un emploi de 31,3 millions d'euros au premier semestre 2012. Les avances de paiement à certains fournisseurs, en Russie notamment, expliquent principalement cet emploi.
- La variation de la dette nette d'impôt au cours du premier semestre 2013 a représenté une ressource de 41,3 millions d'euros et correspond d'une part, au remboursement par l'administration fiscale d'un excédent d'impôt versé en France au titre de l'exercice fiscal 2012, et d'autre part, au montant de l'impôt dû sur la période net des acomptes déjà versés.

#### ■ Flux net de trésorerie lié aux investissements

Au premier semestre 2013 le flux de trésorerie lié aux investissements a représenté un emploi net de 28,7 millions d'euros à comparer à un emploi net de 56,1 millions d'euros pour la même période en 2012. Il comprend :

- Les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles nettes de cessions qui se sont élevés à 11,8 millions d'euros, contre 32,5 millions d'euros un an auparavant. Ce flux comprend principalement :
  - les acquisitions d'immobilisations corporelles qui ont représenté 10,9 millions d'euros à comparer aux 18,8 millions d'euros au premier semestre 2012. Ces investissements ont principalement été constitués d'éléments nécessaires au maintien en l'état de l'outil industriel du Groupe ainsi que de certains investissements de capacité notamment dans les usines de Wrexham et de Dublin ;
  - les acquisitions d'actifs incorporels qui se sont élevées à 1,1 million d'euros à comparer à 13,7 millions d'euros au premier semestre 2012, qui étaient principalement liées au partenariat avec Active Biotech pour les droits de Tasquinimod.
- Une diminution de 12,0 millions d'euros des ressources liées aux autres opérations d'investissements, qui comprenaient notamment au premier semestre 2012 le complément de prix reçu pour CHF 12,7 millions suite à la cession en 2010 des titres PregLem.
- Une augmentation du besoin en fonds de roulement liée aux opérations d'investissements, notamment avec le paiement début 2013 d'une dette constatée fin 2012 avec Active Biotech dans le cadre du partenariat sur Tasquinimod.
- Le flux net de trésorerie lié aux variations de périmètre est nul au premier semestre 2013 alors qu'il s'est élevé à 28,6 millions d'euros au 30 juin 2012 suite à la souscription par le Groupe d'une obligation convertible émise par Inspiration Biopharmaceuticals Inc.

#### ■ Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement

Au cours du premier semestre 2013, le flux net de trésorerie utilisé dans le cadre des opérations de financement a représenté un emploi net de (20,7) millions d'euros, alors que sur le même période en 2012, il avait représenté un emploi net de (68,9) millions d'euros. La variation d'une année sur l'autre provient principalement du tirage de 40,0 millions d'euros effectué par le Groupe sur sa ligne de crédit.

Le Groupe a par ailleurs versé au cours du premier semestre 2013, 66,6 millions d'euros de dividendes à ses actionnaires, contre 66,4 millions d'euros un an auparavant.

Le flux net de trésorerie comprend enfin le remboursement du financement de type « Debtor-In-Possession » (DIP) pour 7,1 millions d'euros que le Groupe avait accordé à Inspiration Biopharmaceuticals Inc. l'année passée dans le cadre de sa procédure de Chapitre 11.

■ **Flux net de trésorerie lié aux activités non poursuivies**

Au 30 juin 2012, le flux net de trésorerie lié aux activités non poursuivies comprend principalement des paiements reçus de Baxter dans le cadre de la cession des actifs du Groupe concernant OBI-1.

## ANNEXE 1 : Comptes de résultat consolidés condensés

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2013	30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>
Chiffre d'affaires	633,6	629,8
Autres produits de l'activité	30,3	28,4
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>663,9</b>	<b>658,2</b>
Coût de revient des ventes	(125,2)	(128,9)
Frais de recherche et de développement	(124,0)	(118,3)
Frais commerciaux	(229,2)	(228,0)
Frais généraux et administratifs	(50,7)	(47,9)
Autres produits opérationnels	2,7	2,5
Autres charges opérationnelles	(3,9)	(14,1)
Amortissements des immobilisations incorporelles	(2,2)	(5,6)
Coûts liés à des restructurations	1,3	(3,9)
Pertes de valeur	(11,7)	10,8
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>121,0</b>	<b>124,9</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	7,9	0,6
Coût de l'endettement financier brut	(1,2)	(1,1)
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>6,7</b>	<b>(0,4)</b>
Autres produits et charges financiers	(5,6)	9,3
Impôts sur le résultat	(31,8)	(33,9)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-	-
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	<b>90,3</b>	<b>99,9</b>
Résultat des activités abandonnées	6,2	(9,2)
<b>Résultat consolidé</b>	<b>96,5</b>	<b>90,7</b>
- dont part attribuable aux actionnaires d'ipSen	96,2	90,4
- dont participations ne donnant pas le contrôle	0,3	0,3

Résultat de base par action des activités poursuivies ( <b>en euros</b> )	1,08	1,20
---	------	------

<sup>(1)</sup> Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

## ANNEXE 2 : Bilans consolidés condensés – avant affectation du résultat

(en millions d'euros)	30 juin 2013	31 décembre 2012 <sup>(1)</sup>
<b>ACTIF</b>		
Goodwill	299,3	298,2
Autres immobilisations incorporelles	112,4	129,2
Immobilisations corporelles	275,4	281,8
Titres de participation	12,1	12,0
Participations dans des entreprises associées	-	-
Actifs financiers non courants	-	-
Autres actifs non courants	11,7	18,7
Actifs d'impôts différés	208,7	215,4
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>919,5</b>	<b>955,3</b>
Stocks	133,4	127,9
Clients et comptes rattachés	315,9	256,3
Actifs d'impôts exigibles	24,0	54,4
Autres actifs courants	55,7	53,6
Actifs financiers courants	1,6	0,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	121,2	113,6
Actifs destinés à être cédés	-	-
<b>Total des actifs courants</b>	<b>651,9</b>	<b>606,3</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>1 571,4</b>	<b>1 561,7</b>
<b>PASSIF</b>		
Capital social	84,1	84,3
Primes et réserves consolidées	755,7	846,1
Résultat de l'exercice	96,2	(29,5)
Ecart de conversion	1,3	1,6
<b>Capitaux propres - attribuable aux actionnaires d'Ipsen</b>	<b>937,4</b>	<b>902,5</b>
Part revenant aux intérêts minoritaires	2,3	2,0
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>939,7</b>	<b>904,5</b>
Provisions pour engagements envers les salariés	41,3	42,5
Provisions	41,2	25,6
Emprunts bancaires	40,0	-
Autres passifs financiers	14,8	15,9
Passifs d'impôts différés	2,9	2,5
Autres passifs non courants	118,7	133,8
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>258,9</b>	<b>220,2</b>
Provisions	44,2	66,2
Emprunts bancaires	4,0	4,0
Autres passifs financiers	3,7	4,5
Fournisseurs et comptes rattachés	138,3	159,8
Passifs d'impôts exigibles	14,2	3,3
Autres passifs courants	164,3	198,3
Concours bancaires	3,6	0,4
Passifs relatifs aux actifs destinés à être cédés	0,6	0,5
<b>Total des passifs courants</b>	<b>372,9</b>	<b>437,0</b>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>1 571,4</b>	<b>1 561,7</b>

<sup>(1)</sup> Le bilan au 31 décembre 2012 inclut les retraitements liés aux passifs nets de régimes postérieurs à l'emploi (changements de méthodes norme IAS 19). L'impact de la nouvelle norme IAS 19 sur les principaux postes du bilan au 31 décembre 2012 : les capitaux propres ont diminué de 21,8 millions d'euros ; en contrepartie, les provisions pour retraite ont augmenté de 22,6 millions d'euros, les actifs nets de financement des régimes ont diminué de 6,7 millions d'euros et les impôts différés actifs ont augmenté de 7,6 millions d'euros.

### ANNEXE 3 : Tableau des flux de trésorerie consolidés condensés

(en milliers d'euros)	30 juin 2013			30 juin 2012		
	Activité poursuivie	Activités destinées à être cédées / abandonnées	Total	Activité poursuivie	Activités destinées à être cédées / abandonnées	Total
<b>Résultat consolidé</b>	<b>90 332</b>	<b>6 207</b>	<b>96 539</b>	<b>99 891</b>	<b>(9 187)</b>	<b>90 704</b>
Quote-part du résultat des entreprises associées	-	-	-	-	14 155	14 155
<b>Résultat avant quote-part des entreprises associées</b>	<b>90 332</b>	<b>6 207</b>	<b>96 539</b>	<b>99 891</b>	<b>4 968</b>	<b>104 859</b>
<b>Charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité:</b>						
- Amortissements, provisions	18 037	434	18 471	3 622	961	4 583
- Pertes de valeur	11 712		11 712	(10 770)	-	(10 770)
- Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés	(1 925)		(1 925)	(2 560)	-	(2 560)
- Résultat des cessions d'actifs immobilisés	256	(95)	161	(277)	-	(277)
- Quote-part des subventions virée au résultat	(26)		(26)	(38)	-	(38)
- Ecart de conversion	4 764		4 764	(784)	(4 691)	(5 475)
- Variation des impôts différés	7 088	(28)	7 060	866	-	866
- Charges liées aux paiements sur base d'actions	2 540		2 540	1 881	-	1 881
- Boni/mali sur cessions d'actions propres	135		135	(104)	-	(104)
- Autres éléments sans incidence sur la trésorerie	438		438	1 358	-	1 358
<b>Marge brute d'autofinancement avant variation du besoin en fonds de roulement</b>	<b>133 351</b>	<b>6 518</b>	<b>139 869</b>	<b>93 085</b>	<b>1 238</b>	<b>94 323</b>
- (Augmentation) / diminution des stocks	(7 556)	-	(7 556)	(303)	-	(303)
- (Augmentation) / diminution des créances clients et comptes rattachés	(63 746)	-	(63 746)	(32 233)	-	(32 233)
- Augmentation / (diminution) des dettes fournisseurs et comptes rattachés	(20 651)	-	(20 651)	(9 319)	-	(9 319)
- Variation nette de la dette d'impôts sur les résultats	41 258	-	41 258	39 570	2 379	41 949
- Variation nette des autres actifs et passifs liés à l'activité	(33 908)	(741)	(34 649)	(27 144)	(4 109)	(31 253)
<b>Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité</b>	<b>(84 603)</b>	<b>(741)</b>	<b>(85 344)</b>	<b>(29 429)</b>	<b>(1 730)</b>	<b>(31 159)</b>
<b>FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ A L'ACTIVITÉ</b>	<b>48 748</b>	<b>5 777</b>	<b>54 525</b>	<b>63 656</b>	<b>(492)</b>	<b>63 164</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(10 863)	-	(10 863)	(18 758)	-	(18 758)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(1 082)		(1 082)	(13 721)	-	(13 721)
Produits des cessions d'actifs corporels et incorporels	143		143	17	-	17
Acquisitions de titres de participation non consolidés	-	-	-	(60)	-	(60)
Souscriptions d'obligations convertibles	-	-	-	-	(28 602)	(28 602)
Produits de cession de titres	-	-	-	12 304	-	12 304
Versements aux actifs de régimes	(1 198)	-	(1 198)	(959)	-	(959)
Flux d'investissement - Divers	(540)		(540)	1 203		1 203
Dépôts versés	411	-	411	103	-	103
Variation du besoin en fonds de roulement lié aux opérations d'investissement	(15 568)	-	(15 568)	(7 637)	-	(7 637)
<b>FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>(28 697)</b>	<b>-</b>	<b>(28 697)</b>	<b>(27 508)</b>	<b>(28 602)</b>	<b>(56 110)</b>
Émission d'emprunts à long terme	40 000	-	40 000	-	-	-
Remboursement d'emprunts à long terme	(179)	-	(179)	(178)	-	(178)
Augmentation de capital d'Ipsen	301	-	301	-	-	-
Titres d'autocontrôle	112	-	112	(1 223)	-	(1 223)
Dividendes versées par Ipsen	(66 592)	-	(66 592)	(66 444)	-	(66 444)
Dividendes versées par les filiales aux actionnaires minoritaires	(100)	-	(100)	(1 032)	-	(1 032)
Financement de type DIP	7 066	-	7 066	-	-	-
Dépôts reçus	-	-	-	12	-	12
Variation du besoin de fonds de roulement lié aux opérations de financement	(1 361)	-	(1 361)	(71)	-	(71)
<b>FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT</b>	<b>(20 753)</b>	<b>-</b>	<b>(20 753)</b>	<b>(68 936)</b>	<b>-</b>	<b>(68 936)</b>
<b>VARIATION DE LA TRÉSORERIE</b>	<b>(702)</b>	<b>5 777</b>	<b>5 075</b>	<b>(32 788)</b>	<b>(29 094)</b>	<b>(61 882)</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture</b>	<b>113 289</b>	<b>-</b>	<b>113 289</b>	<b>144 831</b>	<b>-</b>	<b>144 831</b>
Incidence des variations du cours des devises	(765)	-	(765)	1 270	-	1 270
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>111 822</b>	<b>5 777</b>	<b>117 599</b>	<b>113 313</b>	<b>(29 094)</b>	<b>84 219</b>

## ANNEXE 4 : Réconciliation entre le compte de résultat au 30 juin 2013 et le compte de résultat Récurrent Ajusté au 30 juin 2013

(en millions d'euros)	30 juin 2013 Récurrent Ajusté		Activité destinée à être cédée <sup>(1)</sup>	Pertes de valeur <sup>(2)</sup>	Autres éléments non récurrents <sup>(3)</sup>	30 juin 2013	
		% du chiffre d'affaires					% du chiffre d'affaires
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>663,9</b>	<b>104,8%</b>	-	-	-	<b>663,9</b>	<b>104,8%</b>
Coût de revient des ventes	(125,2)	-19,8%	-	-	-	(125,2)	-19,8%
Frais de recherche et développement	(124,0)	-19,6%	-	-	-	(124,0)	-19,6%
Frais commerciaux	(229,2)	-36,2%	-	-	-	(229,2)	-36,2%
Frais généraux et administratifs	(50,7)	-8,0%	-	-	-	(50,7)	-8,0%
Autres produits opérationnels	2,7	0,4%	-	-	-	2,7	0,4%
Autres charges opérationnelles	(3,5)	-0,6%	-	-	0,5	(3,9)	-0,6%
Amortissements des incorporels	(1,9)	-0,3%	-	-	0,3	(2,2)	-0,4%
Coûts liés à des restructurations	(0,0)	0,0%	-	-	(1,3)	1,3	0,2%
Pertes de valeur	-	-	-	11,7	-	(11,7)	-1,8%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>132,2</b>	<b>20,9%</b>	-	<b>11,7</b>	<b>(0,5)</b>	<b>121,0</b>	<b>19,1%</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>1,1</b>	<b>0,2%</b>	-	-	-	<b>1,1</b>	<b>0,2%</b>
Impôts sur le résultat	(34,6)	-5,5%	-	(4,7)	1,9	(31,8)	-5,0%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-	0,0%	-	-	-	-	0,0%
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	<b>98,8</b>	<b>15,6%</b>	-	<b>7,0</b>	<b>1,4</b>	<b>90,3</b>	<b>14,3%</b>
Résultat des activités non poursuivies	-	0,0%	(6,2)	-	-	6,2	1,0%
<b>Résultat consolidé</b>	<b>98,8</b>	<b>15,6%</b>	<b>(6,2)</b>	<b>7,0</b>	<b>1,4</b>	<b>96,5</b>	<b>15,2%</b>
- dont part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A.	98,5	0,0%	(6,2)	7,0	1,4	96,2	0,0%
- dont participations ne donnant pas le contrôle	0,3	0,0%	-	-	-	0,3	0,0%

(1) Cf. supra

(2) Pertes de valeur constatées sur la période dont le détail est indiqué au paragraphe « Pertes de valeur »

(3) Les autres éléments non récurrents comprennent essentiellement des honoraires liés à un litige en cours et des coûts de restructuration (cf. note sur les coûts liés à des restructurations)

## Réconciliation entre le compte de résultat au 30 juin 2012 et le compte de résultat Récurrent Ajusté au 30 juin 2012

<i>(en millions d'euros)</i>	30 juin 2012 Récurrent Ajusté		Effets des acquisitions nord- américaines <sup>(2)</sup>	Pertes de valeur <sup>(3)</sup>	Autres éléments non récurrents <sup>(4)</sup>	30 juin 2012 retraité <sup>(1)</sup>	
		% du chiffre d'affaires					% du chiffre d'affaires
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>658,2</b>	<b>104,5%</b>				<b>658,2</b>	<b>104,5%</b>
Coût de revient des ventes	(128,9)	-20,5%				(128,9)	-20,5%
Frais de recherche et développement	(118,3)	-18,8%				(118,3)	-18,8%
Frais commerciaux	(228,0)	-36,2%				(228,0)	-36,2%
Frais généraux et administratifs	(47,9)	-7,6%				(47,9)	-7,6%
Autres produits opérationnels	2,5	0,4%				2,5	0,4%
Autres charges opérationnelles	(4,2)	-0,7%			9,8	(14,1)	-2,2%
Amortissements des incorporels	(2,7)	-0,4%	0,4		2,5	(5,6)	-0,9%
Coûts liés à des restructurations	(0,0)	0,0%			3,9	(3,9)	-0,6%
Pertes de valeur	-	0,0%		(10,8)		10,8	1,7%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>130,7</b>	<b>20,7%</b>	<b>0,4</b>	<b>(10,8)</b>	<b>16,2</b>	<b>124,9</b>	<b>19,8%</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(1,5)</b>	<b>-0,2%</b>			<b>(10,5)</b>	<b>8,9</b>	<b>1,4%</b>
Impôts sur le résultat	(33,5)	-5,3%	(0,1)	3,9	(3,4)	(33,9)	-5,4%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	-	0,0%				-	0,0%
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	<b>95,6</b>	<b>15,2%</b>	<b>0,2</b>	<b>(6,9)</b>	<b>2,4</b>	<b>99,9</b>	<b>15,9%</b>
Résultat des activités non poursuivies	(9,2)	-1,5%				(9,2)	-1,5%
<b>Résultat consolidé</b>	<b>86,4</b>	<b>13,7%</b>	<b>0,2</b>	<b>(6,9)</b>	<b>2,4</b>	<b>90,7</b>	<b>14,4%</b>
- dont part attribuable aux actionnaires d'Ipsen S.A.	86,2		0,2	(6,9)	2,4	90,4	
- dont participations ne donnant pas le contrôle	0,3					0,3	

(1) Conformément aux dispositions relatives aux activités abandonnées et aux changements de méthodes comptables, le compte de résultat du 30 juin 2012 a été retraité afin de présenter une information comparable sur les deux exercices.

(2) Effets découlant de l'affectation des écarts d'acquisition issus des transactions nord-américaines du Groupe.

(3) Pertes de valeur constatées sur la période dont le détail est indiqué au paragraphe « Pertes de valeur ».

(4) Les autres éléments non récurrents comprennent :

- certains honoraires non récurrents encourus dans le cadre de la mise en place de la stratégie annoncée le 9 juin 2011,
- des coûts non récurrents de restructuration liés au déménagement sur la côte Est de la filiale commerciale Nord-américaine du Groupe
- la résolution d'un litige commercial avec un partenaire,
- une procédure administrative engagée envers le Groupe.