

## Ipsen affiche une forte croissance des ventes au premier trimestre 2015 et relève ses objectifs annuels

- **Chiffre d'affaires en hausse de 11,7%<sup>1</sup>**
  - **Ventes de médecine de spécialité en hausse de 14,6%<sup>1</sup>**
    - Somatuline<sup>®</sup> en hausse de 25,0%<sup>1</sup>, tiré par le lancement dans les tumeurs neuroendocrines aux Etats-Unis et en Europe
    - Dysport<sup>®</sup> en hausse de 10,5%<sup>1</sup>, soutenu par la bonne performance dans l'indication esthétique
    - Décapeptyl<sup>®</sup> en hausse de 9,2%<sup>1</sup>, grâce à la solide croissance en Chine
  - **Ventes de médecine générale en hausse de 3,3%<sup>1</sup>, tirées par l'international**

Paris (France), le 29 avril 2015 - Ipsen (Euronext : IPN ; ADR : IPSEY) a publié aujourd'hui son chiffre d'affaires du premier trimestre 2015.

### Chiffre d'affaires consolidé IFRS du premier trimestre 2015 (non audité)

(en millions d'euros)	T1 2015	T1 2014	% Variation	% Variation hors effets de change
Médecine de spécialité	265,7	225,3	18,0%	14,6%
dont Somatuline <sup>®</sup>	89,3	68,5	30,4%	25,0%
dont Décapeptyl <sup>®</sup>	82,9	73,8	12,3%	9,2%
dont Dysport <sup>®</sup>	68,6	60,8	12,9%	10,5%
Médecine générale*	84,4	80,7	4,6%	3,3%
dont Smecta <sup>®</sup>	35,9	30,2	18,8%	10,8%
dont Tanakan <sup>®</sup>	10,5	16,3	-35,6%	-27,4%
dont Forlax <sup>®</sup>	9,1	8,4	8,4%	7,5%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>350,1</b>	<b>305,9</b>	<b>14,4%</b>	<b>11,7%</b>

\*Inclut désormais les principes actifs et matières premières

Commentant la performance des ventes du premier trimestre 2015, **Marc de Garidel, Président-Directeur général d'Ipsen**, a déclaré : « Ipsen a bien débuté l'année grâce à la solide croissance de la médecine de spécialité, en hausse de 14,6%<sup>1</sup>, avec le lancement de Somatuline<sup>®</sup> dans les tumeurs neuroendocrines aux Etats-Unis et en Europe, la bonne performance de Dysport<sup>®</sup> et la progression de Décapeptyl<sup>®</sup> en Chine. En outre, les ventes de médecine générale, malgré la poursuite du déclin en France, ont bénéficié d'une croissance soutenue à l'international. » **Marc de Garidel** a ajouté : « Suite à l'amélioration de la perspective des ventes et aux économies liées à l'arrêt du développement de l'ensemble des études avec tasquinimod dans le cancer de la prostate, nous relevons nos objectifs de vente et de profitabilité pour 2015. »

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

## **Revue du chiffre d'affaires du premier trimestre 2015**

*Note : Sauf mention contraire, toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change.*

**Les ventes consolidées du Groupe** ont progressé de 11,7% à 350,1 millions d'euros.

Les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 265,7 millions d'euros, en hausse de 14,6% d'une année sur l'autre. Les ventes en urologie-oncologie, endocrinologie et neurologie ont respectivement augmenté de 8,5%, 22,7% et 10,9%. Le poids relatif des produits de médecine de spécialité a continué de progresser pour atteindre 75,9% des ventes totales du Groupe, contre 73,6% un an plus tôt.

Les ventes de **Somatuline**<sup>®</sup> ont atteint 89,3 millions d'euros, en hausse de 25,0% d'une année sur l'autre. Somatuline<sup>®</sup> a enregistré une forte croissance en Amérique du Nord de 39,9% en volume et de 56,9% en valeur, portée par le lancement dans les tumeurs neuroendocrines. Le produit a également enregistré une bonne performance dans l'ensemble des pays européens, notamment en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne et en France.

Les ventes de **Décapeptyl**<sup>®</sup> ont atteint 82,9 millions d'euros, en hausse de 9,2% d'une année sur l'autre, tirées par une forte performance en Chine. La performance de Décapeptyl<sup>®</sup> s'inscrit néanmoins dans un marché pharmaceutique en contraction en Europe, affectée par un recours plus fréquent au co-paiement en Europe du Sud et la poursuite des baisses de prix, avec notamment une réduction de 11,0% au 1<sup>er</sup> janvier 2015 en Grèce et de 3,0% au 1<sup>er</sup> février 2015 en France.

Les ventes de **Dysport**<sup>®</sup> ont atteint 68,6 millions d'euros au premier trimestre 2015, en hausse de 10,5% d'une année sur l'autre, portées par la hausse des ventes à Galderma dans l'indication esthétique avec notamment un effet de base favorable aux Etats-Unis par rapport au premier trimestre 2014. La croissance du produit a par ailleurs été affectée par le renforcement de l'intensité concurrentielle en Europe, notamment en Allemagne.

Les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 84,4 millions d'euros, en hausse de 3,3% d'une année sur l'autre. En France, les ventes de produits de médecine générale ont décliné de 5,6%, pénalisées par les baisses de prix sur Smecta<sup>®</sup> en 2014 et par la poursuite de l'érosion des ventes de Tanakan<sup>®</sup>. A l'international, les ventes ont progressé de 7,1%, tirées par de solides performances au Vietnam et en Chine, compensant le déclin en France. Les ventes de médecine générale en France ont représenté 26,7% des ventes totales de médecine générale du Groupe, contre 29,6% un an plus tôt.

Les ventes de **Smecta**<sup>®</sup> ont atteint 35,9 millions d'euros, en hausse de 10,8% d'une année sur l'autre. La croissance des ventes a bénéficié d'un effet de stock exceptionnel au Vietnam. Retraité de cet effet au Vietnam, les ventes de Smecta<sup>®</sup> sont en recul de 3,2%. La croissance soutenue en Chine n'a que partiellement compensé l'arrêt des ventes directes en Algérie remplacées dorénavant par la vente du principe actif à un producteur local, enregistrées dans les Activités liées aux médicaments. Les ventes ont également été pénalisées en France par la baisse de prix de 7,5% intervenue en juillet 2014.

Les ventes de **Tanakan**<sup>®</sup> ont atteint 10,5 millions d'euros, en baisse de 27,4% d'une année sur l'autre. La croissance du produit a été notamment pénalisée par la performance en Russie et par la pression concurrentielle en France.

Les ventes de **Forlax**<sup>®</sup> ont atteint 9,1 millions d'euros, en hausse de 7,5% d'une année sur l'autre. Les ventes ont continué à être affectées par la règle du « Tiers-Payant<sup>1</sup> » en France, mais ont bénéficié de la hausse des ventes à nos partenaires assurant la commercialisation de versions génériques du produit, ainsi que de la bonne performance en Belgique.

---

<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

## **Point d'étape sur la revue réglementaire européenne pour Somatuline® Autogel® dans les tumeurs neuroendocrines gastro-entéro-pancréatiques (TNE GEP)**

Après l'approbation reçue par les autorités réglementaires américaines (Food and Drug Administration) en décembre 2014, les Autorités européennes ont recommandé l'approbation d'une nouvelle indication pour le traitement à visée antitumorale des tumeurs neuroendocrines gastro-entéro-pancréatiques (TNE-GEP) pour Somatuline® Autogel® 120 mg Injection dans 25 pays de l'Union Européenne. La décision sera mise en œuvre par l'autorité compétente de chacun de ces pays. A ce jour, 14 pays européens\* ont donné leur approbation, dont le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Espagne.

*\* Royaume-Uni, Allemagne, Irlande, Belgique, Finlande, Slovaquie, Norvège, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Suède, Espagne, Autriche, République Tchèque*

### **Objectifs relevés pour l'année 2015**

Le conseil d'administration d'Ipsen s'est réuni pour analyser les conséquences de l'arrêt du développement de l'ensemble des études avec tasquinimod dans le cancer de la prostate. La bonne performance de la médecine de spécialité sur les trois premiers mois de l'année, portée par le lancement de Somatuline® dans les tumeurs neuroendocrines aux Etats-Unis et dans plusieurs pays d'Europe, ainsi que les économies liées à l'arrêt des études cliniques avec tasquinimod, ont amené le conseil d'administration à valider la révision à la hausse des objectifs 2015 du Groupe :

- Une croissance d'une année sur l'autre de ses ventes de **médecine de spécialité comprise entre 10,0% et 12,0%** ;
- Une baisse d'une année sur l'autre de ses ventes de **médecine générale comprise entre -3,0% et 0,0%** ;
- **Une marge opérationnelle courante<sup>1</sup> comprise entre 21,0% et 22,0%**.

Les objectifs de ventes sont calculés à taux de change constant et les activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières) sont dorénavant comptabilisées dans les ventes de médecine générale.

---

<sup>1</sup> Excluant les charges non récurrentes et de dépréciation d'actifs, notamment celles relatives à tasquinimod

## **A propos d'Ipsen**

Ipsen est un groupe mondial biotechnologique de spécialité qui a affiché en 2014 un chiffre d'affaires supérieur à 1,2 milliard d'euros. Ipsen commercialise plus de 20 médicaments dans plus de 115 pays, avec une présence commerciale directe dans 30 pays. L'ambition d'Ipsen est de devenir un leader dans le traitement des maladies invalidantes. Sa stratégie de développement s'appuie sur 3 franchises : neurologie, endocrinologie et urologie-oncologie. L'engagement d'Ipsen en oncologie est illustré par son portefeuille croissant de thérapies visant à améliorer la vie des patients souffrant de cancers de la prostate, de la vessie ou de tumeurs neuro-endocrines. Ipsen bénéficie également d'une présence significative en médecine générale. 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 situées au cœur des clusters mondiaux de la recherche biotechnologique ou en sciences du vivant (Les Ulis, France ; Slough / Oxford, UK ; Cambridge, US). En 2014, les dépenses de R&D ont atteint près de 187 millions d'euros, soit environ 15% du chiffre d'affaires. Le Groupe rassemble près de 4 500 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. L'utilisation des termes " croit ", " envisage " et " prévoit " ou d'expressions similaires a pour but d'identifier des déclarations prévisionnelles, notamment les attentes du Groupe quant aux événements futurs, y compris les soumissions et décisions réglementaires. 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. Il ne saurait être garanti qu'un produit recevra les homologations nécessaires ou qu'il atteindra ses objectifs commerciaux. Les résultats réels pourraient être sensiblement différents de ceux annoncés dans les déclarations prévisionnelles si les hypothèses sous-jacentes s'avèrent inexactes ou si certains risques ou incertitudes se matérialisent. Les autres risques et incertitudes comprennent, sans toutefois s'y limiter, la situation générale du secteur et la concurrence ; les facteurs économiques généraux, y compris les fluctuations du taux d'intérêt et du taux de change ; l'incidence de la réglementation de l'industrie pharmaceutique et de la législation en matière de soins de santé ; les tendances mondiales à l'égard de la maîtrise des coûts en matière de soins de santé ; les avancées technologiques, les nouveaux produits et les brevets obtenus par la concurrence ; les problèmes inhérents au développement de nouveaux produits, notamment l'obtention d'une homologation ; la capacité du Groupe à prévoir avec précision les futures conditions du marché ; les difficultés ou délais de production ; l'instabilité financière de l'économie internationale et le risque souverain ; la dépendance à l'égard de l'efficacité des brevets du Groupe et autres protections concernant les produits novateurs ; et le risque de litiges, notamment des litiges en matière de brevets et/ou des recours réglementaires. 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.

Les risques et incertitudes présentés ne sont pas les seuls auxquels le Groupe doit faire face et le lecteur est invité à prendre connaissance du Document de Référence 2014 du Groupe, disponible sur son site web ([www.ipsen.com](http://www.ipsen.com)).

**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**

Communication Externe Groupe

Tel.: +33 (0)1 58 33 51 17

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

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

**Communauté financière**

**Stéphane Durant des Aulnois**

Vice-Président 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, CFA**

Directeur Adjoint 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)

## Comparaison des ventes consolidées des premiers trimestres de 2015 et 2014

### Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

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

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques et par produits pour les premiers trimestres 2015 et 2014 :

1 <sup>er</sup> trimestre				
(en millions d'euros)	2015	2014	% Variation	% Variation hors effets de change
Urologie-oncologie	87,2	78,2	11,5%	8,5%
dont Hexvix <sup>®</sup>	4,3	4,4	-2,8%	-3,3%
dont Décapeptyl <sup>®</sup>	82,9	73,8	12,3%	9,2%
Endocrinologie	109,7	86,2	27,2%	22,7%
dont Somatuline <sup>®</sup>	89,3	68,5	30,4%	25,0%
dont NutropinAq <sup>®</sup>	15,8	15,8	-0,2%	-0,8%
dont Increlex <sup>®</sup>	4,6	2,0	134,2%	126,8%
Neurologie	68,8	60,8	13,3%	10,9%
dont Dysport <sup>®</sup>	68,6	60,8	12,9%	10,5%
<b>Médecine de spécialité</b>	<b>265,7</b>	<b>225,3</b>	<b>18,0%</b>	<b>14,6%</b>
Gastro-entérologie	59,2	51,9	14,1%	8,4%
dont Smecta <sup>®</sup>	35,9	30,2	18,8%	10,8%
dont Forlax <sup>®</sup>	9,1	8,4	8,4%	7,5%
Troubles cognitifs	10,5	16,3	-35,6%	-27,4%
dont Tanakan <sup>®</sup>	10,5	16,3	-35,6%	-27,4%
Cardio-vasculaire	5,1	5,5	-8,3%	-8,4%
Autres médicaments	2,9	2,9	0,3%	-0,6%
Activités liées aux médicaments	6,7	4,1	64,6%	63,9%
<b>Médecine générale*</b>	<b>84,4</b>	<b>80,7</b>	<b>4,6%</b>	<b>3,3%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>350,1</b>	<b>305,9</b>	<b>14,4%</b>	<b>11,7%</b>

\* A partir de janvier 2015, les ventes liées aux médicaments (principes actifs et ingrédients) sont enregistrées dans les ventes de Médecine Générale.

Au premier trimestre 2015, les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 265,7 millions d'euros, en hausse de 14,6% d'une année sur l'autre. Les ventes en urologie-oncologie, endocrinologie et neurologie ont respectivement augmenté de 8,5%, 22,7% et 10,9%. Au premier trimestre 2015, le poids relatif des produits de médecine de spécialité a continué de progresser pour atteindre 75,9% des ventes totales du Groupe, contre 73,6% un an plus tôt.

En **urologie-oncologie**, les ventes de **Décapeptyl<sup>®</sup>** ont atteint 82,9 millions d'euros au premier trimestre 2015, en hausse de 9,2% d'une année sur l'autre, tirées par une forte performance en Chine. La performance de Décapeptyl<sup>®</sup> s'inscrit néanmoins dans un marché pharmaceutique en contraction en Europe, affectée par un recours plus fréquent au co-paiement en Europe du Sud et la poursuite des baisses de prix, avec notamment une réduction de 11,0% au 1<sup>er</sup> janvier 2015 en Grèce et de 3,0% au 1<sup>er</sup> février 2015 en France. Au premier trimestre 2015, les ventes d'**Hexvix<sup>®</sup>** se sont élevées à 4,3 millions d'euros, en recul de 3,3% par rapport à l'an passé, principalement affectées par la performance de l'Allemagne qui a affiché des commandes importantes en mars 2014 en prévision de l'augmentation de prix en avril. L'Allemagne a représenté près de 70% des ventes du produit. Sur la période, les ventes en urologie-oncologie ont représenté 24,9% des ventes totales du Groupe, contre 25,6% un an plus tôt.

En **endocrinologie**, les ventes ont atteint 109,7 millions d'euros au premier trimestre 2015, en hausse de 22,7% d'une année sur l'autre. Au premier trimestre 2015, les ventes ont représenté 31,3% des ventes totales du Groupe, contre 28,2% un an plus tôt.

**Somatuline**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires a atteint 89,3 millions d'euros, en hausse de 25,0% d'une année sur l'autre. Somatuline<sup>®</sup> a enregistré une forte croissance en Amérique du Nord de 39,9% en volume et de 56,9% en valeur, portée par le lancement dans la nouvelle indication des tumeurs neuroendocrines. Le produit a également enregistré une bonne performance dans l'ensemble des pays européens, notamment en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne et en France.

**NutropinAq**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 15,8 millions d'euros, en baisse de 0,8% par rapport à l'an passé.

**Increlex**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 4,6 millions d'euros, en très forte croissance par rapport à la même période en 2014, tirée par un effet de base favorable lié à la rupture de stock intervenue mi-juin 2013 aux Etats-Unis et en août 2013 en Europe. L'approvisionnement a repris progressivement en Europe au début de l'année 2014 et aux Etats-Unis en juin 2014.

En **neurologie**, les ventes de **Dysport**<sup>®</sup> ont atteint 68,6 millions d'euros au premier trimestre 2015, en hausse de 10,5% d'une année sur l'autre, portées par la hausse des ventes à Galderma dans l'indication esthétique avec notamment un effet de base favorable aux Etats-Unis par rapport au premier trimestre 2014. La croissance du produit a été affectée par le renforcement de l'intensité concurrentielle en Europe, notamment en Allemagne. Les ventes en neurologie ont représenté 19,6% des ventes totales du Groupe au premier trimestre 2015, contre 19,9% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires des produits de **médecine générale** a atteint 84,4 millions d'euros, en hausse de 3,3% d'une année sur l'autre. En France, les ventes de produits de médecine générale ont décliné de 5,6%, pénalisées par les baisses de prix sur Smecta<sup>®</sup> en 2014 et par la poursuite de l'érosion des ventes de Tanakan<sup>®</sup>. A l'international, les ventes ont progressé de 7,1%, tirées par de solides performances au Vietnam et en Chine, compensant le déclin en France. Les ventes de médecine générale en France ont représenté 26,7% des ventes totales de médecine générale du Groupe, contre 29,6% un an plus tôt.

En **gastroentérologie**, les ventes ont atteint 59,2 millions d'euros au premier trimestre 2015, en hausse de 8,4% d'une année sur l'autre.

**Smecta**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 35,9 millions d'euros, en hausse de 10,8% d'une année sur l'autre. La croissance des ventes a bénéficié d'un effet de stock exceptionnel au Vietnam. Retraité de cet effet au Vietnam, les ventes de Smecta<sup>®</sup> sont en recul de 3,2%. La croissance soutenue en Chine n'a que partiellement compensé l'arrêt des ventes directes en Algérie remplacées dorénavant par la vente du principe actif à un producteur local, enregistrées dans les Activités liées aux médicaments. Les ventes ont également été pénalisées en France par la baisse de prix de 7,5% intervenue en juillet 2014. Les ventes de Smecta<sup>®</sup> ont représenté 10,3% des ventes totales du Groupe au cours de la période, contre 9,9% un an plus tôt.

**Forlax**<sup>®</sup> – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 9,1 millions d'euros, en hausse de 7,5% d'une année sur l'autre. Les ventes ont continué à être affectées par la règle du « Tiers-Payant<sup>1</sup> » en France, mais ont bénéficié de la hausse des ventes à nos partenaires assurant la commercialisation de versions génériques du produit, ainsi que de la bonne performance en Belgique. Au premier trimestre 2015, la France a représenté 48,0% des ventes totales du produit, contre 46,7% un an plus tôt.

Dans le domaine du **traitement des troubles cognitifs**, les ventes de **Tanakan**<sup>®</sup> ont atteint 10,5 millions d'euros au premier trimestre 2015, en baisse de 27,4% d'une année sur l'autre. La croissance du produit a été notamment pénalisée par la performance en Russie et par la pression concurrentielle en France.

---

<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

Dans le domaine **cardio-vasculaire**, le chiffre d'affaires a atteint 5,1 millions d'euros au premier trimestre 2015, en baisse de 8,4% d'une année sur l'autre. Le chiffre d'affaires a été principalement affecté par un recul des ventes de **Nisis**<sup>®</sup>/**Nisisco**<sup>®</sup> qui a subi une nouvelle baisse de prix en France de 40,0% en février 2015.

Les ventes des **autres médicaments de médecine générale** ont atteint 2,9 millions d'euros au premier trimestre 2015, stables d'une année sur l'autre, malgré la baisse de 10,6% des ventes d'**Adrovanse**<sup>®</sup>.

Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)**<sup>1</sup> a atteint 6,7 millions d'euros, en hausse de 63,9% d'une année sur l'autre. Cette performance s'explique principalement par un changement de modèle en Algérie, où Ipsen fournit dorénavant le principe actif de Smecta<sup>®</sup> à un producteur local et les ventes sont enregistrées dans les Activités liées aux médicaments.

---

<sup>1</sup> A partir de janvier 2015, les ventes liées aux médicaments (principes actifs et ingrédients) sont enregistrées dans les ventes de Médecine Générale



## Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les premiers trimestres 2015 et 2014, la répartition géographique du chiffre d'affaires du Groupe se présente comme suit :

### 1<sup>er</sup> trimestre

(en millions d'euros)	2015	2014	% Variation	% Variation hors effets de change
France	54,1	54,3	-0,4%	-0,4%
Allemagne	26,5	24,3	9,3%	9,3%
Italie	21,1	22,2	-4,8%	-4,8%
Royaume-Uni	18,4	13,8	33,4%	20,0%
Espagne	16,8	14,6	15,2%	15,2%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>137,0</b>	<b>129,3</b>	<b>6,0%</b>	<b>4,8%</b>
Europe de l'Est	39,4	44,2	-10,9%	2,9%
Autres Europe	37,4	37,4	0,1%	0,4%
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>76,8</b>	<b>81,6</b>	<b>-5,9%</b>	<b>1,7%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>29,8</b>	<b>14,3</b>	<b>108,1%</b>	<b>72,5%</b>
Asie	59,7	40,3	48,1%	25,4%
Autres reste du monde	46,8	40,5	15,5%	10,8%
<b>Reste du Monde</b>	<b>106,5</b>	<b>80,8</b>	<b>31,8%</b>	<b>18,5%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>350,1</b>	<b>305,9</b>	<b>14,4%</b>	<b>11,7%</b>

Au premier trimestre 2015, les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** ont atteint 137,0 millions d'euros, en hausse de 4,8% d'une année sur l'autre. Les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 39,1% des ventes totales du Groupe au premier trimestre 2015, contre 42,2% un an plus tôt.

**France** – Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires a atteint 54,1 millions d'euros, en baisse de 0,4% d'une année sur l'autre. Les ventes de Smecta<sup>®</sup> ont reculé sur la période, affectées par la baisse de prix de 7,5% en juillet 2014. Par ailleurs, les ventes de Tanakan<sup>®</sup> ont continué à s'éroder. Les ventes des produits de médecine de spécialité, en hausse de 3,7% sur la période, ont été portées par la croissance soutenue des ventes de Somatuline<sup>®</sup>, mais pénalisées par le recul des ventes de Décapeptyl<sup>®</sup>, à la fois en volume et en valeur, suite à la baisse de prix de 3,0% mise en œuvre au 1<sup>er</sup> février 2015. En conséquence, le poids relatif de la France dans les ventes consolidées du Groupe a continué à décroître et représente désormais 15,5% des ventes totales du Groupe contre 17,8% un an plus tôt.

**Allemagne** – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 26,5 millions d'euros, en hausse de 9,3% d'une année sur l'autre. La forte croissance de Somatuline<sup>®</sup> et de NutropinAq<sup>®</sup> permet de compenser le recul des ventes de Dysport<sup>®</sup>. Sur la période, les ventes en Allemagne ont représenté 7,6% des ventes totales du Groupe, contre 7,9% un an plus tôt.

**Italie** – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 21,1 millions d'euros, en baisse de 4,8% d'une année sur l'autre. La mise en place de politiques d'austérité visant les produits hospitaliers affecte la performance de l'ensemble des produits de médecine de spécialité. Au premier trimestre 2015, les ventes en Italie ont représenté 6,0% des ventes consolidées du Groupe, contre 7,3% l'année passée.

**Royaume-Uni** – Au premier trimestre 2015, les ventes ont atteint 18,4 millions d'euros, en hausse de 20,0% d'une année sur l'autre. La performance des ventes est soutenue par les fortes croissances de Somatuline<sup>®</sup> et Décapeptyl<sup>®</sup>. Sur la période, le Royaume-Uni a représenté 5,3% des ventes consolidées du Groupe, contre 4,5% un an plus tôt.

**Espagne** – Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires a atteint 16,8 millions d'euros, en hausse de 15,2% d'une année sur l'autre, tiré par une croissance à deux chiffres de Somatuline® et Décapeptyl®. Au premier trimestre 2015, l'Espagne a représenté 4,8% des ventes totales du Groupe, un niveau stable par rapport à l'année précédente.

Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 76,8 millions d'euros, en hausse de 1,7% d'une année sur l'autre, tiré par une bonne performance au Kazakhstan et en Europe de l'Ouest (hors Principaux pays d'Europe de l'Ouest<sup>1</sup>), où la croissance des ventes a principalement bénéficié de la performance de Somatuline® aux Pays-Bas, en Scandinavie et en Pologne. Les ventes ont néanmoins été pénalisées par la légère baisse des ventes en Russie et par la contraction des activités du Groupe en Ukraine, conséquence de la crise politique en cours. Sur la période, les ventes dans la région ont représenté 21,9% des ventes consolidées du Groupe, contre 26,7% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** s'est établi à 29,8 millions d'euros, en hausse de 72,5% d'une année sur l'autre, tiré par la forte croissance de Somatuline® (56,9% en valeur et 39,9% en volume), par la hausse des livraisons de Dysport® dans son indication esthétique, et par l'effet de base lié à la rupture de stock d'Increlex® au premier semestre 2014. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 8,5% des ventes consolidées du Groupe, contre 4,7% un an plus tôt.

Au premier trimestre 2015, le chiffre d'affaires généré dans le **Reste du Monde** a atteint 106,5 millions d'euros, en hausse de 18,5% d'une année sur l'autre, tirées par la forte hausse des volumes de Décapeptyl® en Chine, la solide performance de Somatuline® et Décapeptyl® en Algérie, ainsi que de l'anticipation de ventes au Vietnam en prévision du renouvellement de la licence d'importation. Au premier trimestre 2015, les ventes dans le Reste du Monde ont continué de progresser pour atteindre 30,4% des ventes consolidées du Groupe, contre 26,4% un an plus tôt.

---

<sup>1</sup> France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Espagne

## 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 ont affecté les ventes et la rentabilité du Groupe au premier trimestre 2015. En outre, certaines mesures instaurées en 2014 ont continué d'affecter les comptes du Groupe, par comparaison d'une année sur l'autre.

### Mesures ayant affecté le premier trimestre 2015

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

- En France, le prix de Smecta<sup>®</sup> a baissé de 7,5% au 1<sup>er</sup> juillet 2014, après une première baisse de la même ampleur au 1<sup>er</sup> janvier 2014. En outre, les autorités de santé ont imposé une baisse de prix de 3,1% sur Décapeptyl<sup>®</sup> en février 2015, après une baisse de 4,0% au 1<sup>er</sup> avril 2014 ;
- En Espagne, Dysport<sup>®</sup> a été inclus dans le système du prix de référence car le produit est commercialisé depuis plus de 10 ans.

#### Dans les Autres Pays Européens :

- En Belgique, l'obligation pour les sociétés pharmaceutiques d'appliquer des baisses de prix modulées sur leur portefeuille de produits a été annulée. Par ailleurs, Dysport<sup>®</sup> a subi une baisse de prix obligatoire de 2,4% en janvier 2015 car le produit avait été remboursé pendant plus de 15 ans ;
- Aux Pays-Bas, à partir du 1<sup>er</sup> avril 2015, les prix officiels des produits de médecine de spécialité d'Ipsen (hors Hexvix<sup>®</sup>) ont augmenté suite à la revue du prix de référence international ;

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 au-delà de 2015.

### Mesures pouvant avoir un impact au-delà de 2015

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

- En France, le gouvernement a présenté le nouveau projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS) dans lequel sont exposés les objectifs de dépenses pour le secteur de la santé en 2015. La croissance cible des dépenses de santé a été fixée à 2,1% d'une année sur l'autre, en baisse par rapport à l'objectif de 2,4% en 2014. Cela devrait se traduire par une économie de 3,2 milliards d'euros. En outre, les baisses de prix de Smecta<sup>®</sup> impacteront pleinement les pays référençant les prix français dans leur système de prix de référence international (ex : Union européenne, Afrique subsaharienne) à partir de 2015.

#### Dans le Reste du Monde :

- En Algérie, dans le contexte de la baisse importante et persistante du prix du pétrole, les autorités cherchent à réduire considérablement leurs coûts d'importation et notamment ceux des médicaments qui comptent pour près de 3 milliards d'euros dans le budget de l'Etat. Cela impactera directement les prix des produits d'Ipsen (ex. 5% de baisse sur Somatuline<sup>®</sup>, 27% de baisse sur Tanakan<sup>®</sup>) ;
- En Chine, la Commission nationale pour le développement et la réforme (*National Development & Reform Commission, NDRC*) dérégulera le système national de fixation du prix des médicaments à partir de 2015. Cela devrait théoriquement permettre la libre fixation du prix des médicaments, plutôt que de forcer les entreprises à adhérer à des plafonds réglementés du prix de vente des médicaments. Cependant, les centres d'appels d'offres des collectivités locales garderont le contrôle sur les prix des appels d'offres, qui correspondent aux prix pour les patients plus la marge de l'hôpital. Tous les produits de la liste de médicaments essentiels (*Essential Drug List, EDL*) connaîtront des baisses de prix en 2015. Pour Forlax<sup>®</sup>, qui affiche le prix le plus élevé de la classe des Polyéthylènes Glycol (PEG), une réduction de 10% à 15% est considérée, répartie à parts égales entre 2015, 2016 et 2017.