

Ipsen

Résultats Financiers 2015

Conférence de presse

1er mars 2016



Avertissement

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).

Agenda

1

Principales réalisations

Marc de Garidel
P-DG

2

Performance financière en 2015

Aymeric Le Chatelier
VPE, Finances

3

**Prise en licence du cabozantinib
et perspectives pour 2016**

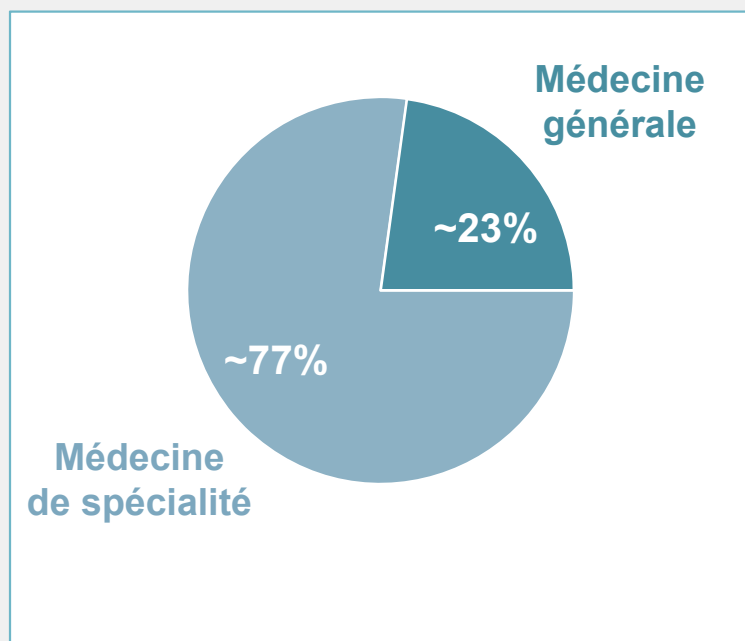
Marc de Garidel
P-DG

Principales réalisations

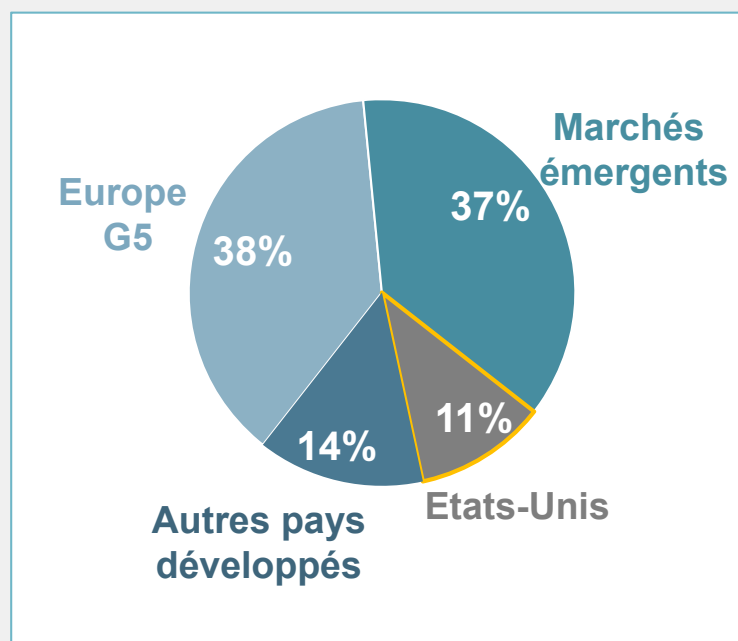
Marc de Garidel
Président-Directeur général

Ipsen, groupe pharmaceutique de spécialité, avec une forte présence sur les marchés émergents et une position en croissance aux Etats-Unis

2015 – Ventes par segment



2015 – Ventes par zone géographique



5 premières filiales



Principales réalisations

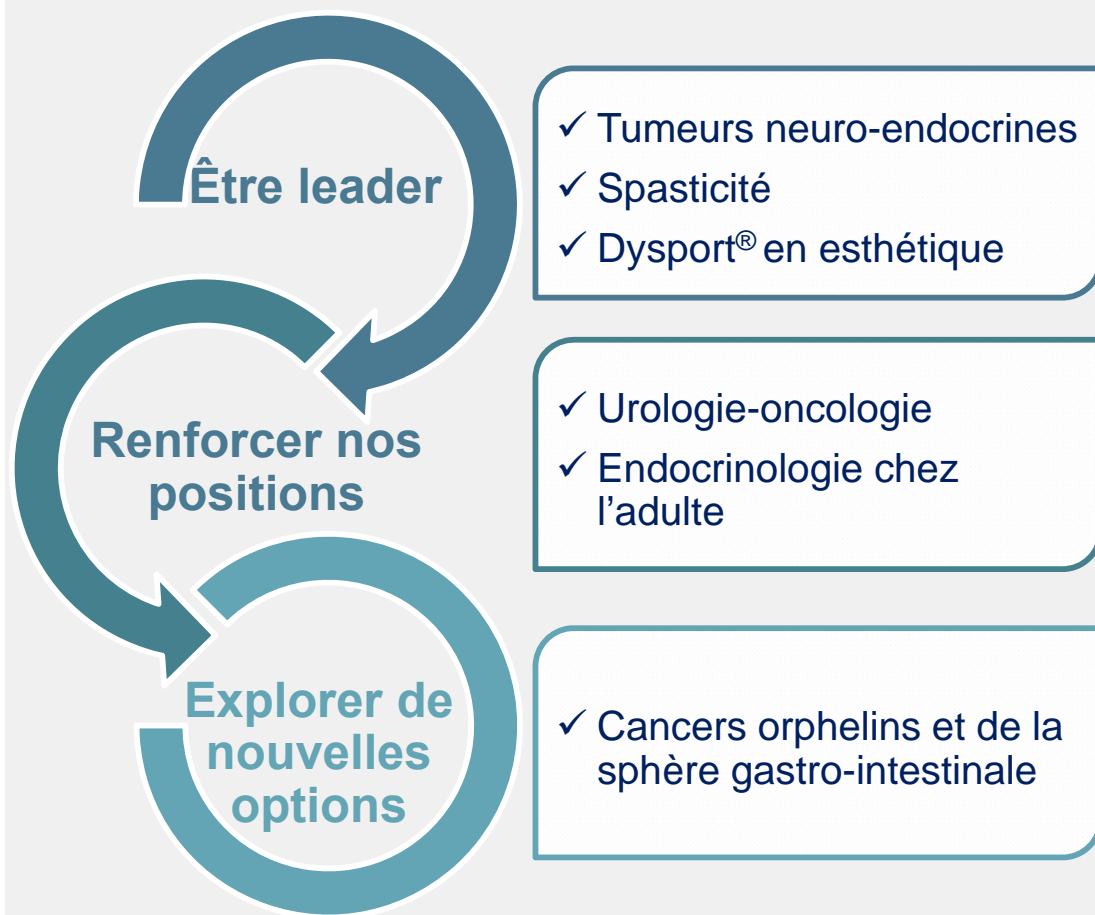
Déploiement d'une **stratégie de focalisation accrue** en médecine de spécialité et en médecine générale

Forte performance opérationnelle
tirée par la croissance aux Etats-Unis

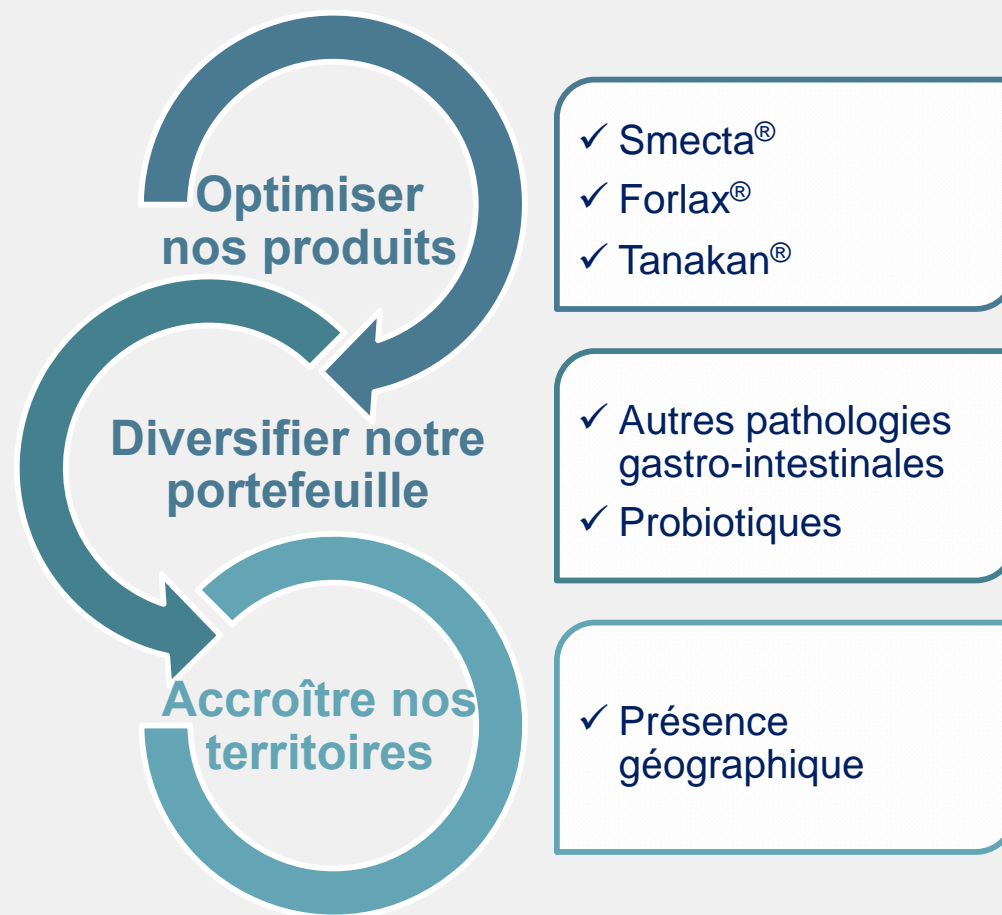
Nouvelle gouvernance
Recrutement en cours pour un Directeur général

Une stratégie de focalisation accrue pour maintenir une forte croissance des ventes et de la profitabilité

Une stratégie de niche en médecine de spécialité



Une évolution vers un modèle commercial OTx en médecine générale



Excellente performance opérationnelle, en ligne avec les objectifs financiers

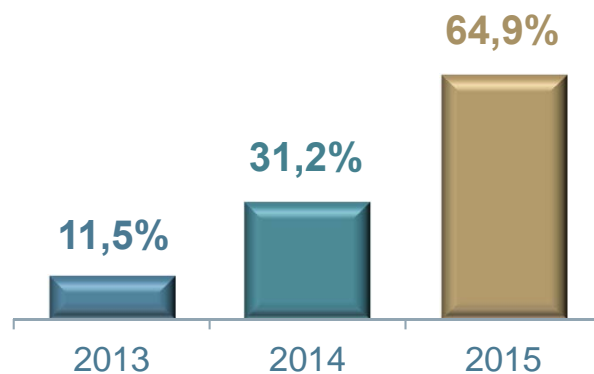
	Objectifs financiers ⁽¹⁾	Réalisé en 2015	
Ventes - Médecine de spécialité ⁽²⁾	≥ 14,0%	+14,4%	✓
Ventes - Médecine générale ⁽²⁾	[-3,0% ; 0,0%]	-1,1%	✓
Marge opérationnelle courante	≥ 22,0%	22,3%	✓

Ipsen, profitable aux Etats-Unis dès 2015 avec un fort potentiel de croissance

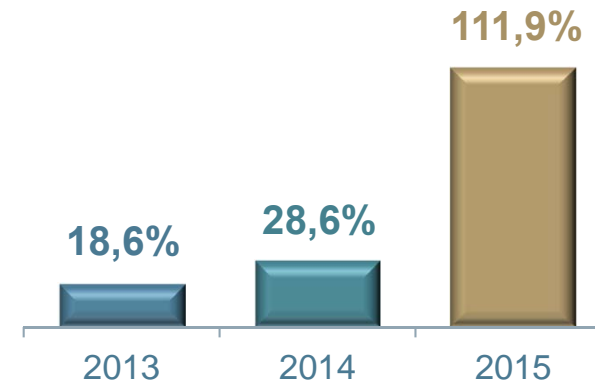


- ✓ **Renouvellement des équipes dirigeantes et de la force de vente** (tumeurs neuro-endocrines et spasticité)
- ✓ **Lancement réussi de Somatuline[®]** dans le traitement des tumeurs neuro-endocrines et **préparation du lancement de Dysport[®]** dans la spasticité des membres supérieurs chez l'adulte
- ✓ **Forte performance de Dysport[®]** en médecine esthétique par Galderma

Croissance des ventes aux Etats-Unis⁽¹⁾



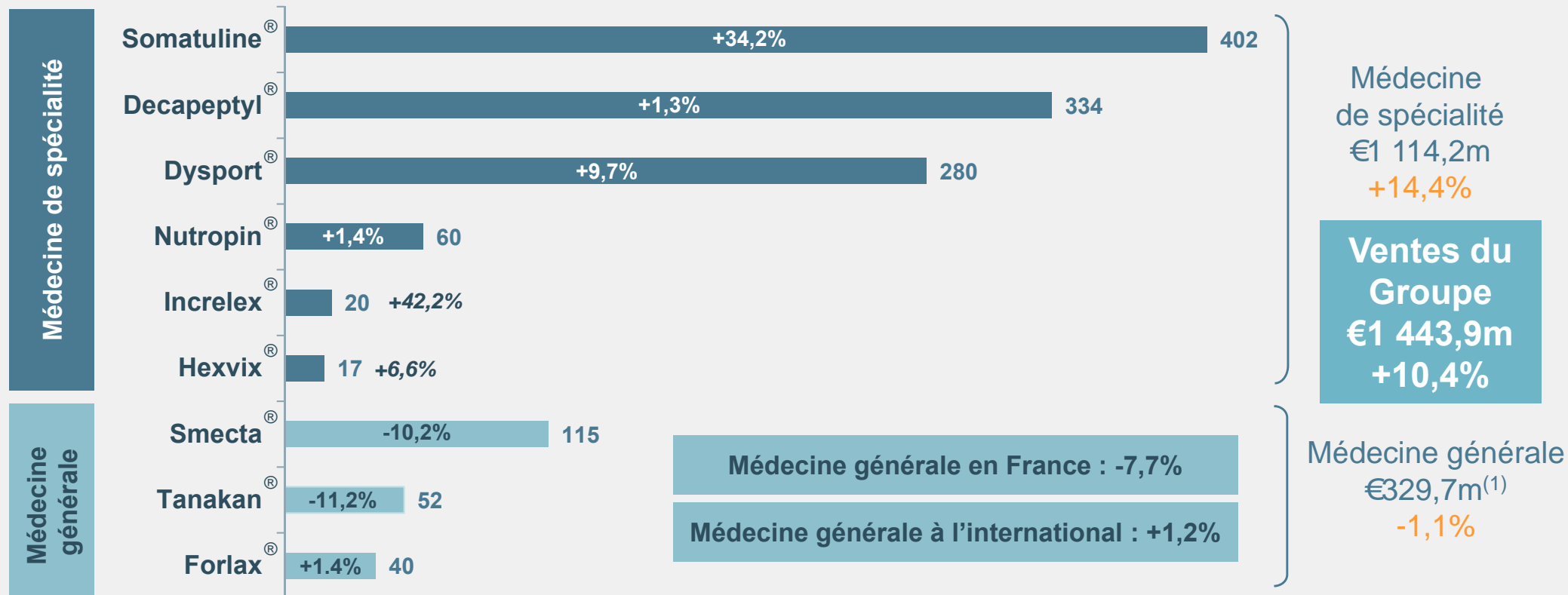
Croissance des ventes de Somatuline[®] aux Etats-Unis



Performance financière en 2015

Aymeric Le Chatelier
Vice-Président Exécutif, Finances

Forte croissance des ventes en 2015



Croissance de la médecine de spécialité
 tirée par Somatuline[®] (NET) et Dysport[®] (esthétique)

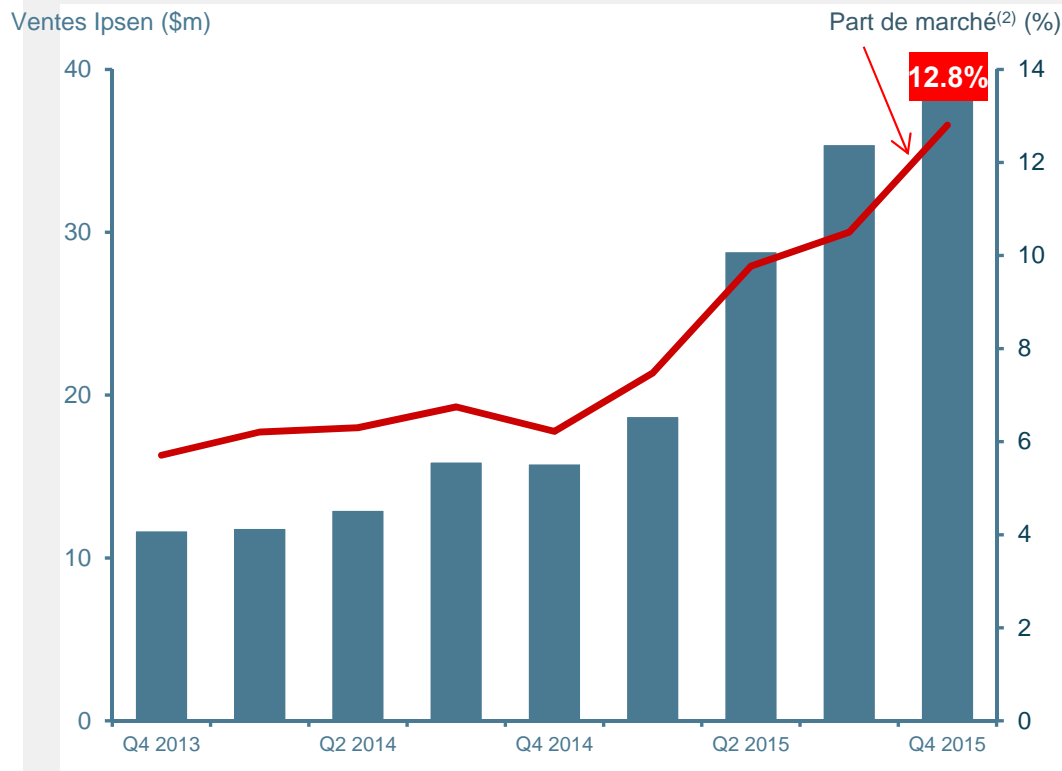
Croissance positive de la médecine générale à l'international,
 malgré un environnement difficile en Chine et en Russie

Ventes en 2015, en millions d'euros, % hors effets de change

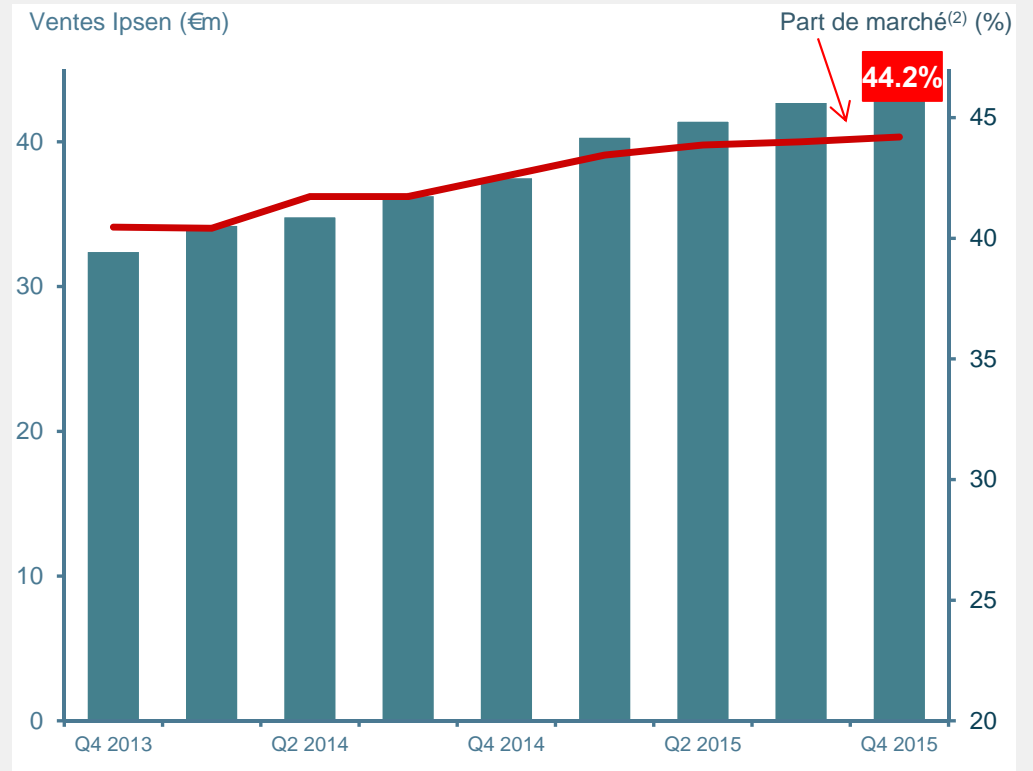
Accélération de la pénétration de Somatuline® dans les tumeurs neuro-endocrines aux Etats-Unis et en Europe



Somatuline® aux Etats-Unis Données trimestrielles, toutes indications



Somatuline® en Europe G5⁽¹⁾ Données trimestrielles, toutes indications



Progression de la marge opérationnelle tirée par la croissance de l'activité

<i>en M€</i>	2015	2014	<i>Variation</i>	<i>% de variation</i>	<i>Variation à taux de change constant</i>
Chiffre d'affaires	1 443,9	1 274,8	+169,1	+13,3 %	+10,4 %
Autres produits de l'activité	76,3	57,6	+18,7	+32,5 %	
Produits des activités ordinaires	1 520,2	1 332,4	+187,8	+14,1 %	
Coût de revient des ventes	(336,8)	(310,0)	-26,8	+8,7 %	
Frais de recherche et développement	(192,6)	(186,9)	-5,7	+3,0 %	
Frais commerciaux	(541,4)	(464,1)	-77,3	+16,7 %	
Frais généraux et administratifs	(122,9)	(111,2)	-11,7	+10,4 %	
Autres produits / (charges) opérationnels courants	(4,1)	0,3	-4,4	NA	
Résultat opérationnel courant	322,5	260,6	+61,9	+23,8 %	
Marge opérationnelle courante	22,3 %	20,4 %	+1,9 pt		

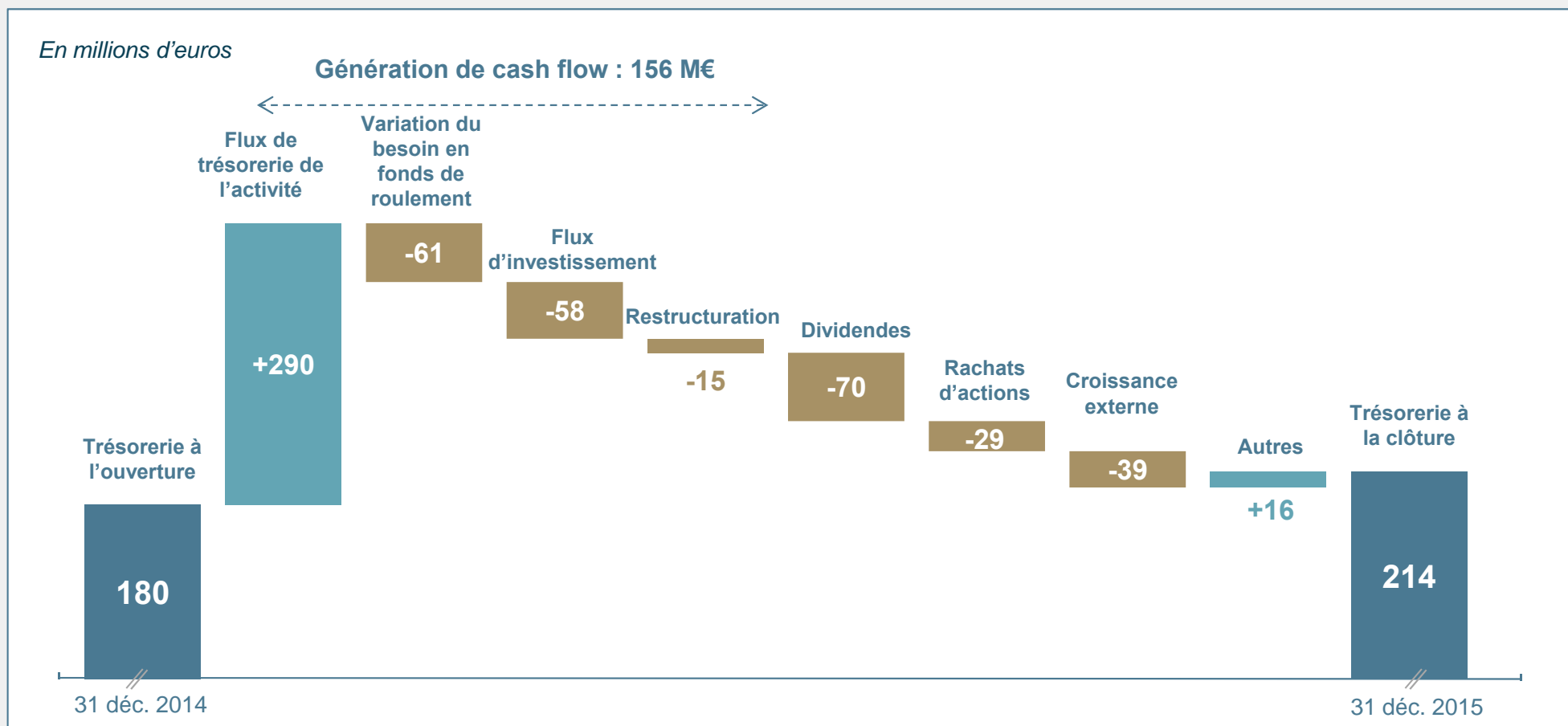
La croissance de Somatuline® portée par le lancement dans les tumeurs neuro-endocrines, principal contributeur à la progression de la marge

Marge opérationnelle courante 2014	20,4 %	
Somatuline®		+2,2 %
Autres produits		+0,4 %
Taux de change		-0,7 %
Marge opérationnelle courante 2015	22,3 %	

Résultat net consolidé d'environ 191 M€ en hausse de près de 24%

<i>En M€</i>	2015	2014	<i>Variation</i>	<i>% de variation</i>
Chiffre d'affaires	1 443,9	1 274,8	+169,1	+13,3 %
Résultat opérationnel courant	322,5	260,6	+61,9	+23,8 %
<i>Marge opérationnelle courante</i>	22,3 %	20,4 %	+1,9 pt	
Autres produits et charges opérationnels non courants	(7,2)	(9,2)	+2,0	
Coûts liés à des restructurations	(6,7)	(21,9)	+15,2	
Pertes de valeur	(64,6)	(8,0)	(56,6)	
Résultat opérationnel	244,0	221,4	+22,6	+10,2 %
Résultat financier	(6,4)	(15,1)	+8,7	
Impôt sur le résultat	(49,8)	(53,8)	+4,0	
Quote-part dans le résultat des entités mises en équivalence	2,5	1,9	+0,6	
Résultat des activités abandonnées	0,5	(0,5)	+1,0	
Résultat net consolidé	190,7	154,0	+36,7	+23,8 %
<i>Marge du résultat net consolidé</i>	13,2 %	12,1 %	+1,1 pt	
Résultat de base par action (en euro)	2,30	1,87	+0,43	+23,0 %
Résultat dilué par action (en euro)	2,78	2,22	+0,56	25,2 %

Une solide génération de cash flow en 2015 avec une trésorerie à la clôture en hausse de 34M€ à 214M€ pour financer la croissance externe



Excellente performance financière en 2015

**Chiffre d'affaires consolidé en hausse de 10,4 %
Solide marge opérationnelle courante de 22,3 %**

Résultat consolidé d'environ 191 M€

Trésorerie à la clôture de 214 M€, en hausse de 19 %

**Proposition de maintenir le dividende à 0,85 euro par action
pour soutenir la croissance externe**

Prise en licence du Cabozantinib et perspectives

Marc de Garidel
Président-Directeur général

Accord exclusif de licence avec Exelixis pour le cabozantinib, avec une indication clé dans le carcinome avancé du rein, pour les territoires hors Amérique du Nord et Japon

Indications clés

**Cancer médullaire de la
thyroïde**
Commercialisé

**Carcinome avancé du
rein**
**Dépôt d'AMM effectué
pour un traitement en
2ème ligne**

**Carcinome
hépatocellulaire**
**Phase III en cours en
2ème ligne**

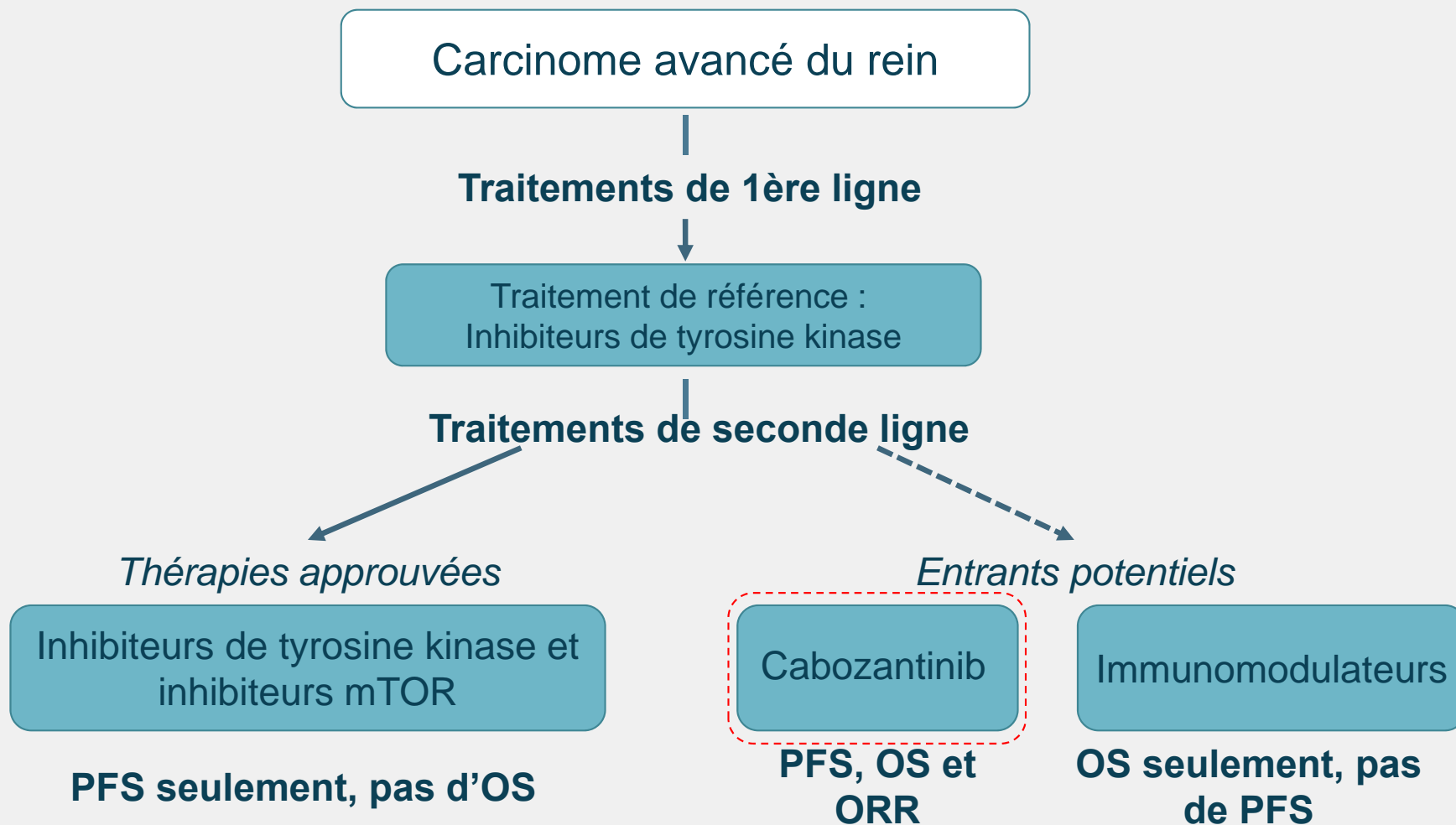
Incidence européenne 1 500 patients

110 000 patients

60 000 patients

Développement potentiel dans d'autres indications

Cabozantinib, un “best-in-class” démontrant des données positives de survie sans progression (PFS) et de survie globale (OS) avec le potentiel de modifier le paradigme dans le traitement du carcinome avancé du rein



Cabozantinib, une transaction structurante pour Ipsen

Acquisition d'un actif potentiellement "best-in-class"
en cours d'approbation dans le carcinome avancé du rein, avec de
solides données scientifiques

Constitution d'une **présence globale en oncologie (US & Europe)**

Renforcement du portefeuille en oncologie de niche
avec le développement potentiel dans d'autres indications

Accélération de la croissance de la médecine de spécialité
avec un nouveau relais de croissance

Cabozantinib, termes de l'accord et impact sur les opérations d'Ipsen

Prix d'acquisition

- ✓ Paiement initial : \$200m
- ✓ Paiements complémentaires :
 - ✓ réglementaires : jusqu'à 110m\$
 - ✓ commerciales : jusqu'à 545m\$

Redevances

- ✓ Jusqu'à 26% sur les ventes

Opérations

- ✓ Transfert de l'AMM dans le cancer médullaire de la thyroïde au 2ème semestre 2016 et lancement dans le carcinome avancé du rein dès 2017
- ✓ Investissement commercial significatif
- ✓ Contrôle des coûts afin de limiter l'impact sur le résultat opérationnel courant sur la période 2016 - 2018

Objectifs financiers 2016

Ventes - Médecine de spécialité

**Croissance > 10,0%
d'une année sur l'autre**

A taux de change constant

Ventes - Médecine générale

**Légère croissance
d'une année sur l'autre**

A taux de change constant

Marge opérationnelle courante

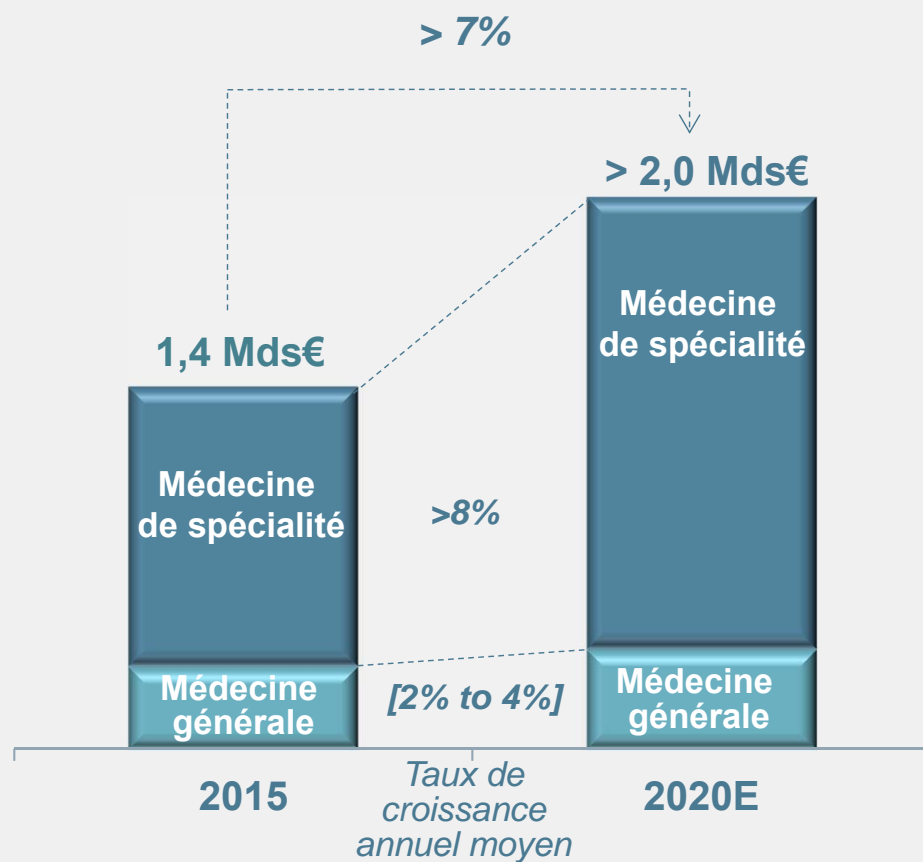
Environ 21% des ventes

Incluant un impact négatif :

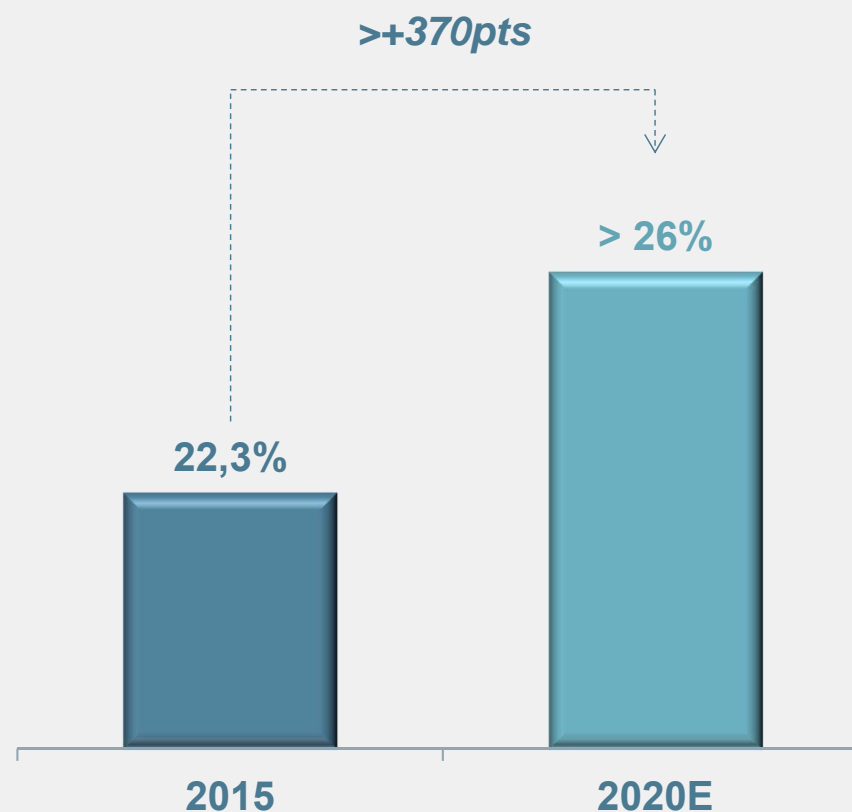
- *de l'ordre de 150 points de base lié à l'investissement nécessaire pour préparer le lancement commercial du Cabozantinib dans le traitement du carcinome avancé du rein en Europe*
- *d'environ 100 points de base provenant de l'impact des effets de change*

Actualisation des perspectives financières à moyen terme avec un objectif de ventes supérieures à 2 Mds d'euros et une marge opérationnelle courante supérieure à 26%

Ventes du Groupe



Marge opérationnelle courante



En conclusion pour 2016

**Médecine de
spécialité**

Positionner Somatuline® comme un leader dans les tumeurs neuro-endocrines et réussir le lancement de Dysport® en spasticité

Médecine générale

Développer le nouveau modèle OTx, notamment en Chine

Cabozantinib

Préparer le lancement commercial dans le traitement du carcinome avancé du rein en Europe

**Business
Development**

Poursuivre les activités de Business Development pour enrichir le pipeline et compléter le portefeuille de produits commercialisés

Merci

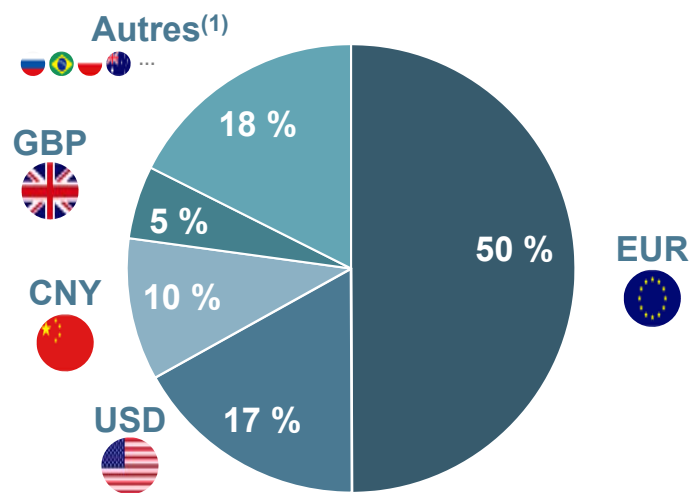
Back-up



L'exposition mondiale d'Ipsen au risque de change est atténuée par la base une coûts en monnaie locale et par la couverture des principales devises

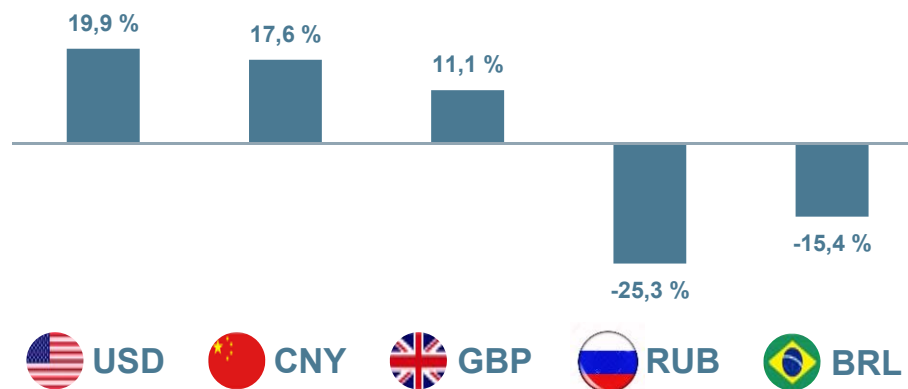
2015 – Exposition des ventes par devise

1 443,9 millions d'euros



Évolution des principales devises par rapport à l'EUR

■ Évolution moyenne des taux (2015 versus 2014)



Politique de gestion du risque de change

- La croissance des ventes en 2015 a bénéficié de la forte appréciation de l'USD, du CNY et de la GBP par rapport à l'euro.
- Les ventes en 2016 devraient être affectées par la dépréciation des devises des marchés émergents (BRL, CNY, RUB).

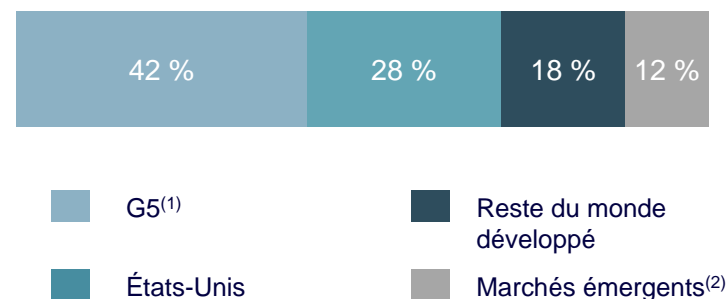
Solide performance de Somatuline® en 2015, tirée par le succès du lancement dans les tumeurs neuro-endocrines

- États-Unis : Plus de 1 000 établissements, dont les 25 plus grands centres de référence
- Europe : Aprobation dans les tumeurs neuro-endocrines gastro-entéro-pancréatiques par tous les pays européens
- Pénétration en hausse dans tous les pays

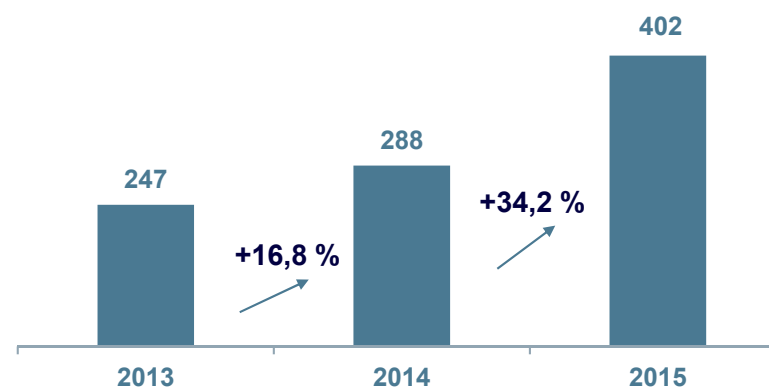
Performance 2015

- Accélération globale de la croissance due au lancement mondial dans les TNE
- Croissance forte en Amérique du Nord, en hausse jusqu'à 112 %, avec un impact positif des prix
- Croissance à deux chiffres en Europe, notamment en Allemagne, au Royaume-Uni, en Pologne et en France

Distribution géographique (2015)



Croissance sur 3 ans



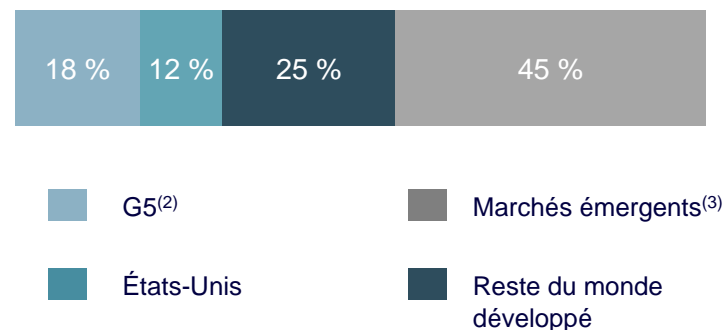
Performance de Dysport® en 2015 tirée par l'esthétique

- 3^e trimestre : lancement de Dysport® dans la spasticité des membres supérieurs chez l'adulte et constitution de la force de vente
- Création d'une business unit européenne pour les indications thérapeutiques
- Élargissement du partenariat avec Galderma aux principaux territoires de l'Asie-Pacifique⁽¹⁾

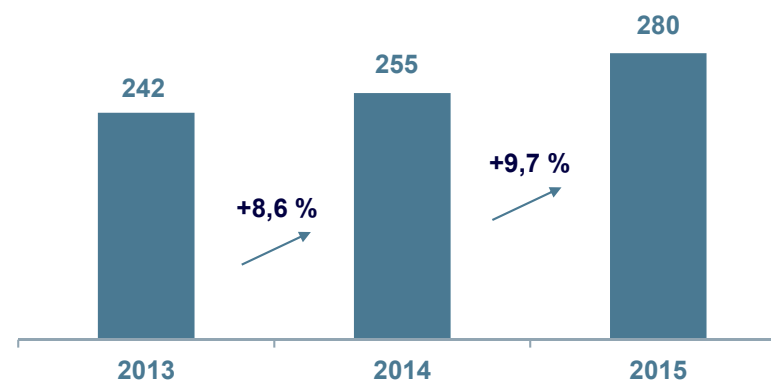
Performance 2015

- Forte performance de Galderma en médecine esthétique, dans le contexte d'une croissance continue du marché
- Solide performance dans les marchés émergents, notamment en Russie, au Brésil et en Australie
- Fort 4^e trimestre aux États-Unis, porté par la médecine esthétique et le lancement dans la spasticité

Distribution géographique (2015)



Croissance sur 3 ans



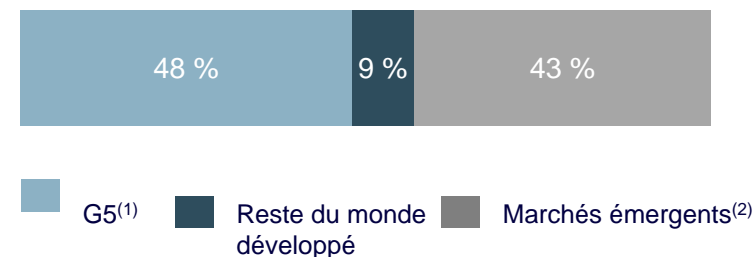
Croissance positive de Decapeptyl® en 2015, malgré des turbulences dans les marchés émergents

- Lancement de la formulation sous-cutanée 3 mois en Europe à partir de juillet 2015
- Avancées sur des associations potentielles pour le traitement du cancer du sein
- Intensification des efforts commerciaux en Chine avec une force de vente dédiée par indication

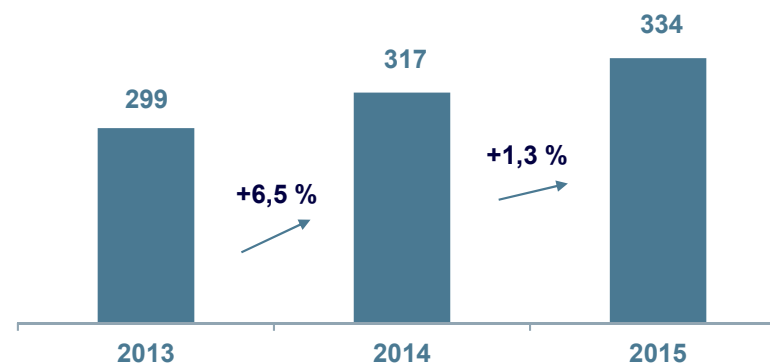
Performance 2015

- En Chine, reprise de la croissance au 4^e trimestre, après 9 mois affectés de ralentissement et de pression sur les prix
- Pression sur les prix dans toute l'Europe et en Algérie
- Forte pénétration en Espagne, avec une part de voix favorable par rapport à la concurrence

Distribution géographique



Croissance sur 3 ans



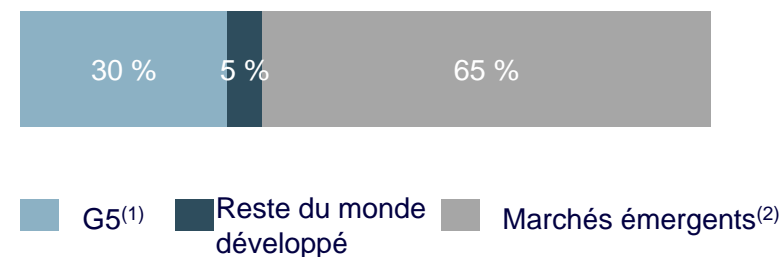
Bonne résilience de la Médecine générale grâce à la croissance du marché international

- Démarrage de la production locale de Tanakan® en Russie
- Lancement de Smecta® goût fraise et de Smectalia® prêt à l'emploi (liquide) en France
- Passage accéléré du modèle de médecine générale au modèle OTx en Chine, avec constitution d'une force de vente de 100 personnes en 2016

Performance 2015

- Ventes de Smecta® affectées par la production en Algérie, ainsi que par des déstockages chez les distributeurs et une pression sur les prix en Chine
- Tanakan® affecté par le ralentissement du marché des médicaments non pris en charge et par une concurrence accrue en Russie et en France
- Solide performance d'Etiasa® en Chine et de Fortrans® notamment en Russie

Distribution géographique



Croissance sur 3 ans

