

## Ipsen affiche une forte croissance des ventes de 20,2%<sup>1</sup> au troisième trimestre 2018 et confirme ses objectifs financiers pour l'année 2018

Paris (France), 25 Octobre 2018 – Ipsen (Euronext : IPN ; ADR : IPSEY), groupe biopharmaceutique de spécialité internationale, a publié aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le troisième trimestre 2018.

### Faits marquants

- Ventes du Groupe en croissance de 20,2%<sup>1</sup>, au troisième trimestre, tirées par la croissance de 24,2%<sup>1</sup> des ventes de Médecine de Spécialité, marquée par la forte dynamique de Somatuline® et Dysport®, la poursuite d'une croissance des ventes de Cabometyx® et Onivyde®, et par la croissance de 5,0%<sup>2</sup> en Santé Familiale.
- Ventes du Groupe en croissance de 21,1%<sup>1</sup> à fin septembre, tirées par la croissance de 25,8% des ventes en Médecine de Spécialité et par celles de Santé Familiale à 2,9%<sup>2</sup>
- Confirmation des objectifs financiers 2018 avec une croissance des ventes du Groupe de plus de 19,0%<sup>1</sup> et une marge opérationnelle des activités d'environ 29,0% des ventes

### Principaux développements

- Le Comité des médicaments à usage humain (CHMP : Committee for Medicinal Products for Human Use), comité scientifique de l'Agence européenne du médicament (EMA : European Medicines Agency) a émis un avis favorable pour Cabometyx® en monothérapie dans le traitement du carcinome hépatocellulaire de l'adulte en 2<sup>e</sup> ligne
- Première approbation du nouveau système d'injection pour Somatuline® en Europe

### Principales données financières

Chiffre d'affaires consolidé IFRS (non audité)

(en millions d'euros)	3 <sup>e</sup> Trimestre				9 Mois			
	2018	2017	% Variation	% Variation hors effets de change	2018	2017	% Variation	% Variation hors effets de change
Médecine de Spécialité	484,1	396,2	22,2%	24,2%	1 404,2	1 160,8	21,0%	25,8%
Santé Familiale <sup>2</sup>	71,9	73,9	-	5,0% <sup>2</sup>	216,2	228,8	-	2,9% <sup>2</sup>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>555,9</b>	<b>470,1</b>	<b>18,3%</b>	<b>20,2%</b>	<b>1 620,4</b>	<b>1 389,6</b>	<b>16,6%</b>	<b>21,1%</b>

**David Meek, Directeur général d'Ipsen** a déclaré : « Au troisième trimestre, nous avons démontré notre capacité à exécuter conformément à nos objectifs, avec une croissance des ventes de plus de 20%, parmi les plus hautes du secteur, tirée par la forte dynamique de la Médecine de Spécialité. Nous avons reçu sur la période un avis favorable du comité européen des médicaments à usage humain pour Cabometyx® en monothérapie dans le traitement du carcinome hépatocellulaire de l'adulte en 2<sup>e</sup> ligne, et la première approbation en Europe du nouveau système d'injection de Somatuline®. Nous concentrons par ailleurs nos efforts de R&D sur l'accélération de nos principaux programmes internes. Afin de constituer un portefeuille innovant et durable, nous poursuivons la mise en œuvre de notre modèle d'innovation externe, incluant l'acquisition d'actifs, pour maintenir une forte croissance des ventes et contribuer à créer de la valeur pour les patients et nos actionnaires. »

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

<sup>2</sup> Ventes publiées de Santé Familiale en baisse de 1,1% au T3 et en baisse de 3,0% sur 9 mois, hors ajustement lié au nouveau modèle contractuel d'Etiasa®

## Revue du chiffre d'affaires du 3<sup>e</sup> trimestre

Note : Sauf mention contraire, toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change (l'impact des taux de change est établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent).

Chiffre d'affaires consolidé IFRS du troisième trimestre 2018 (non audité)

		3 <sup>e</sup> Trimestre			
(en million d'euros)		2018	2017	% Variation % Variation hors effets de change	
<b>Médecine de Spécialité</b>		<b>484,1</b>	<b>396,2</b>	<b>22,2%</b>	<b>24,2%</b>
	Somatuline®	217,0	173,0	25,4%	26,2%
	Decapeptyl®	89,2	88,2	1,2%	1,9%
	Cabometyx®	38,8	14,3	171,8%	173,0%
	Onivyde®	26,9	17,9	49,9%	52,1%
	Dysport®	87,7	77,4	13,3%	20,6%
<b>Santé Familiale</b>		<b>71,9</b>	<b>73,9</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-1,1%</b>
	Smecta®	32,8	25,0	31,0%	32,5%
	Forlax®	9,5	10,4	-9,2%	-8,4%
	Tanakan®	9,6	11,2	-14,2%	-10,7%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>		<b>555,9</b>	<b>470,1</b>	<b>18,3%</b>	<b>20,2%</b>

(\*) dont les ventes de Smectite précédemment incluses dans « Autres Produits de Santé Familiale »

Les ventes consolidées du Groupe ont progressé de 20,2% à 555,9 millions d'euros.

Les ventes des produits de **Médecine de Spécialité** ont atteint 484,1 millions d'euros, en hausse de 24,2% d'une année sur l'autre.

Les ventes de **Somatuline**® ont atteint 217,0 millions d'euros, en hausse de 26,2% d'une année sur l'autre, tirées par la poursuite d'une excellente croissance aux Etats-Unis à hauteur de 37,2%, et par une solide performance dans les principaux pays européens et au Japon.

Les ventes de **Decapeptyl**® ont atteint 89,2 millions d'euros, en hausse de 1,9% d'une année sur l'autre, soutenues par une bonne performance en Europe, en partie compensées par la performance en Algérie et au Moyen Orient et l'effet défavorable de déstockage en Chine.

Les ventes de **Cabometyx**® ont atteint 38,8 millions d'euros, principalement tirées par la performance en Allemagne, en Italie, en France et dans d'autres pays européens, avec une croissance des ventes de 14,9% par rapport au deuxième trimestre 2018.

Les ventes de **Onivyde**® ont atteint 26,9 millions d'euros, en croissance de 52,1% d'une année sur l'autre, et de 4,4% par rapport au deuxième trimestre 2018, reflétant la croissance soutenue liée au lancement aux Etats-Unis malgré un effet de saisonnalité et d'inventaire.

Les ventes de **Dysport**® ont atteint 87,7 millions d'euros, en hausse de 20,6% d'une année sur l'autre, tirées par une solide performance aux Etats-Unis, à la fois sur les marchés thérapeutique et esthétique à travers le partenariat avec Galderma, par la hausse des ventes de Galderma en Europe ainsi que par le réapprovisionnement et la bonne performance au Brésil.

Les ventes en **Santé Familiale** ont atteint 71,9 millions d'euros, en hausse de 5,0% ajustées du nouveau modèle contractuel d'Etiasa® (ventes publiées en baisse de 1,1%)

Les ventes de **Smecta**® ont atteint 32,8 millions d'euros, en hausse de 32,5% d'une année sur l'autre, en partie tirées par la bonne performance en Chine (et un effet de déstockage négatif en 2017), et par la bonne performance en France, en Italie et dans plusieurs pays émergents.

Les ventes de **Forlax**® ont atteint 9,5 millions d'euros, en baisse de 8,4% d'une année sur l'autre, due à la pression concurrentielle.

Les ventes de **Tanakan**® ont atteint 9,6 millions d'euros, en baisse de 10,7% d'une année sur l'autre, due à la

pression concurrentielle dans les pays émergents et à un ralentissement du marché en France.

## Conférence téléphonique (en anglais)

Ipsen tiendra une conférence téléphonique le jeudi 25 octobre 2018 à 14h30 (heure de Paris, GMT+2). Les participants pourront intégrer la conférence 5 à 10 minutes avant son début. Aucune réservation n'est nécessaire pour participer à la conférence téléphonique.

Standard International : +44 (0) 2071-928-000  
France et Europe continentale : + 33 (0) 1 76 70 07 94  
UK: 08-445-718-892  
U.S.: 1-6315-107-495  
Conference ID: 5459297

Une réécoute sera disponible pendant 7 jours sur le site web d'Ipsen.

### À propos d'Ipsen

Ipsen est un groupe biopharmaceutique mondial focalisé sur l'innovation et la médecine de spécialité. Le groupe développe et commercialise des médicaments innovants dans trois domaines thérapeutiques ciblés – l'Oncologie, les Neurosciences et les Maladies Rares. 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 tumeurs neuroendocrines, de cancers du rein et du pancréas. Ipsen bénéficie également d'une présence significative en Santé Familiale. Avec un chiffre d'affaires de plus de 1,9 milliard d'euros en 2017, Ipsen commercialise plus de 20 médicaments dans plus de 115 pays, avec une présence commerciale directe dans plus de 30 pays. La R&D d'Ipsen est focalisée sur ses plateformes technologiques différenciées et innovantes situées au cœur des clusters mondiaux de la recherche biotechnologique ou en sciences de la vie (Paris-Saclay, France ; Oxford, UK ; Cambridge, US). Le Groupe rassemble environ 5 400 collaborateurs dans le monde. Ipsen est coté à Paris (Euronext : IPN) et aux Etats-Unis à travers un programme d'American Depositary Receipt (ADR : IPSEY) sponsorisé de niveau I. Pour plus d'informations sur Ipsen, consultez [www.ipсен.com](http://www.ipсен.com).

### Avertissement Ipsen

Les déclarations prospectives et les objectifs contenus dans cette présentation sont basés sur la stratégie et les hypothèses actuelles de la Direction. Ces déclarations et objectifs dépendent de risques connus ou non, et d'éléments aléatoires qui peuvent entraîner une divergence significative entre les résultats, performances ou événements effectifs et ceux envisagés dans ce communiqué. 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. À 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 2017 du Groupe, disponible sur son site web ([www.ipsen.com](http://www.ipsen.com)).

### **Pour plus d'informations :**

#### **Médias**

##### **Ian Weatherhead**

Vice-Président, Communication Externe Groupe

+44 (0) 1753 627733

[ian.weatherhead@ipsen.com](mailto:ian.weatherhead@ipsen.com)

##### **Fanny Allaire**

Directrice Communication Externe

+33 (0) 1 58 33 58 96

[fanny.allaire@ipsen.com](mailto:fanny.allaire@ipsen.com)

#### **Communauté financière**

##### **Eugenia Litz**

Vice-Présidente Relations Investisseurs

+44 (0) 1753 627 721

[eugenia.litz@ipsen.com](mailto:eugenia.litz@ipsen.com)

##### **Myriam Koutchinsky**

Chargée de Relations Investisseurs

+33 (0)1 58 33 51 04

[myriam.koutchinsky@ipsen.com](mailto:myriam.koutchinsky@ipsen.com)

## Comparaison des ventes consolidées des troisièmes trimestres et des neuf premiers mois 2018 et 2017 :

### Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Note : Sauf mention contraire, toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change (l'impact des taux de change est établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent).

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques et par produits pour les troisièmes trimestres et neuf premiers mois 2018 et 2017 :

(en millions d'euros)	3 <sup>e</sup> Trimestre				9 Mois			
	2018	2017	% Variation	% Variation hors effets de change	2018	2017	% Variation	% Variation hors effets de change
<b>Oncologie</b>	<b>378,7</b>	<b>299,2</b>	<b>26,6%</b>	<b>27,3%</b>	<b>1 088,4</b>	<b>860,0</b>	<b>26,5%</b>	<b>30,9%</b>
Somatuline®	217,0	173,0	25,4%	26,2%	619,5	513,3	20,7%	26,1%
Decapeptyl®	89,2	88,2	1,2%	1,9%	272,5	259,1	5,2%	6,5%
Cabometyx®	38,8	14,3	171,8%	173,0%	100,8	31,1	223,8%	224,9%
Onivyde®	26,9	17,9	49,9%	52,1%	75,8	37,2	103,5%	118,5%
Autres produits d'oncologie	6,8	5,9	15,4%	15,7%	19,8	19,2	3,0%	3,3%
<b>Neurosciences</b>	<b>88,3</b>	<b>78,0</b>	<b>13,2%</b>	<b>20,4%</b>	<b>262,8</b>	<b>243,3</b>	<b>8,0%</b>	<b>15,4%</b>
Dysport®	87,7	77,4	13,3%	20,6%	260,5	241,0	8,1%	15,4%
<b>Maladies Rares</b>	<b>17,1</b>	<b>19,0</b>	<b>-9,8%</b>	<b>-9,7%</b>	<b>53,1</b>	<b>57,4</b>	<b>-7,5%</b>	<b>-5,7%</b>
NutropinAq®	11,3	12,4	-9,4%	-9,2%	35,4	39,5	-10,4%	-10,2%
Increlex®	5,9	6,5	-10,4%	-10,7%	17,7	17,9	-1,1%	4,3%
<b>Médecine de Spécialité</b>	<b>484,1</b>	<b>396,2</b>	<b>22,2%</b>	<b>24,2%</b>	<b>1 404,2</b>	<b>1 160,8</b>	<b>21,0%</b>	<b>25,8%</b>
Smecta <sup>(*)</sup>	32,8	25,0*	31,0%	32,5%	95,2	87,7*	8,6%	12,1%
Forlax®	9,5	10,4	-9,2%	-8,4%	28,6	31,7	-9,8%	-8,6%
Tanakan®	9,6	11,2	-14,2%	-10,7%	25,5	26,7	-4,3%	-0,7%
Fortrans/Eziclen®	8,1	7,6	6,3%	9,3%	22,1	23,4	-5,8%	-2,0%
Etiasa®	0,0	5,3	-99,7%	-99,7%	0,2	14,7	-99,0%	-98,9%
Autres produits de Santé Familiale	11,9	14,4	-17,3%	-16,8%	44,6	44,6	0,0%	0,8%
<b>Santé Familiale</b>	<b>71,9</b>	<b>73,9</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>216,2</b>	<b>228,8</b>	<b>-5,5%</b>	<b>-3,0%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>555,9</b>	<b>470,1</b>	<b>18,3%</b>	<b>20,2%</b>	<b>1 620,4</b>	<b>1 389,6</b>	<b>16,6%</b>	<b>21,1%</b>

(\*) dont les ventes de Smectite précédemment incluses dans « Autres Produits de Santé Familiale »

### Revue du chiffre d'affaires des neuf premiers mois 2018

Les ventes du Groupe ont atteint 1 620,4 millions d'euros, en hausse de 21,1% d'une année sur l'autre, tirées par la croissance des ventes de 25,8% de la Médecine de Spécialité, et de 2,9% en Santé Familiale, ajustées du nouveau modèles contractuel d'Etiasa® (ventes publiées en baisse de 3,0%).

Les ventes de **Médecine de Spécialité** ont atteint 1 404,2 millions d'euros, en hausse de 25,8%. Les ventes en Oncologie et en Neurosciences ont progressé de 30,9% et 15,4% respectivement, et les ventes dans les Maladies Rares ont diminué de 5,7%. Sur la période, le poids relatif de la Médecine de Spécialité a continué de progresser pour atteindre 86,7% des ventes totales du Groupe contre 83,5% en 2017.

En **Oncologie**, les ventes ont atteint 1 088,4 millions d'euros, en hausse de 30,9% d'une année sur l'autre, tirées par la poursuite de la bonne performance de Somatuline® ainsi que les lancements de Cabometyx® et Onivyde®. Sur la période, les ventes en Oncologie ont représenté 67,2% des ventes totales du Groupe contre 61,9% en 2017.

**Somatuline®** – Les ventes ont atteint 619,5 millions d'euros, en hausse de 26,1% d'une année sur l'autre, tirées par la forte croissance en Amérique du Nord à hauteur de 39,4%, ainsi que la bonne performance dans la plupart des pays européens, notamment en France, en Allemagne, en Suède et au Royaume-Uni, ainsi que par la contribution du Japon suite au lancement dans les tumeurs neuroendocrines en 2017.

**Decapeptyl®** – Les ventes ont atteint 272,5 millions d'euros, en hausse de 6,5% d'une année sur l'autre, tirées par la bonne croissance des volumes, notamment en France, en Espagne, au Royaume-Uni et en Algérie.

**Cabometyx®** – Les ventes ont atteint 100,8 millions d'euros, tirées la bonne performance dans tous les pays Européens, y compris en Allemagne, en France et au Royaume-Uni, ainsi que de nouveaux lancements notamment en Australie.

**Onivyde®** – Les ventes se sont élevées à 75,8 millions d'euros. Au troisième trimestre 2018, les ventes ont augmenté de 52,1% d'une année sur l'autre, reflétant la croissance soutenue liée au lancement aux Etats-Unis.

En **Neurosciences**, les ventes de **Dysport®** ont atteint 260,5 millions d'euros, en hausse de 15,4%, tirées par le réapprovisionnement et la forte performance au Brésil, la forte croissance des ventes aux Etats-Unis sur le marché thérapeutique ainsi que la bonne performance de Galderma sur le marché esthétique en Europe. Au cours des neuf premiers mois 2018, les ventes en Neurosciences ont représenté 16,2% des ventes totales du Groupe, par rapport à 17,5% en 2017.

En **Maladies Rares**, les ventes de **NutropinAq®** ont atteint 35,4 millions d'euros, en baisse de 10,2% d'une année sur l'autre, affectées par une baisse des volumes en Europe. Les ventes de **Increlex®** ont atteint 17,7 millions d'euros, en croissance de 4,3% d'une année sur l'autre, tirées par la performance aux Etats-Unis. Sur la période, les ventes en Maladies Rares ont représenté 3,3% des ventes totales du Groupe, par rapport à 4,1% en 2017.

Les ventes de **Santé Familiale** ont atteint 216,2 millions d'euros, en croissance de 2,9% d'une année sur l'autre, ajustées du nouveau modèle contractuel d'**Etiasa®** (ventes publiées en baisse de 3,0%). Les ventes ont été portées par la bonne performance de la marque **Smecta®** et la contribution des produits acquis en 2017. Sur la période, les ventes de Santé Familiale ont représenté 13,3% des ventes totales du Groupe, par rapport à 16,5% en 2017.

**Smecta®** – Les ventes ont atteint 95,2 millions d'euros, en hausse de 12,1% d'une année sur l'autre, tirées par la forte croissance en Chine (accentuées par un effet négatif de déstockage en 2017) et en France, ainsi qu'en Algérie, en Corée et en Asie Centrale.

**Forlax®** – Les ventes ont atteint 28,6 millions d'euros, en baisse de 8,6% d'une année sur l'autre, affectées par une baisse des volumes due à un retard d'importation en Algérie.

**Tanakan®** – Les ventes ont atteint 25,5 millions d'euros, en baisse de 0,7% d'une année sur l'autre, affectées par la poursuite du ralentissement du marché en France et des contraintes d'importation en Algérie, compensées par la croissance des ventes en Russie.

**Fortrans/Eziclen®** – Les ventes ont atteint 22,1 millions d'euros, en baisse de 2,0% d'une année sur l'autre, affectées par un impact de déstockage et la pression concurrentielle dans les pays d'Europe de l'Est, en partie compensée par une bonne performance en Chine, au Vietnam et en Ukraine.

**Etiasa®** – Les ventes ont atteint 0,2 millions d'euros, en baisse de 98,9% d'une année sur l'autre, compte tenu du nouveau modèle contractuel en Chine.

**Autres Produits de Santé Familiale®** – Les ventes ont atteint 44,6 millions d'euros, en hausse de 0,8% d'une année sur l'autre, soutenues par la contribution des produits acquis en 2017 et des ventes de matières premières, en partie compensées par l'érosion des ventes d'**Adroavance®** en France.

## Répartition géographique du chiffre d'affaires

Ventes du Groupe par zone géographique pour les troisième trimestres et neuf premiers mois 2018 et 2017 :

(en million d'euros)	3 <sup>e</sup> Trimestre				9 Mois			
	2018	2017	% Variation	% Variation hors effets de change	2018	2017	% Variation	% Variation hors effets de change
France	67,5	58,6	15,2%	15,3%	201,2	182,8	10,1%	10,1%
Allemagne	42,0	38,5	9,1%	9,1%	133,0	108,8	22,3%	22,3%
Italie	25,5	19,3	32,1%	32,1%	78,6	68,2	15,2%	15,2%
Royaume-Uni	24,0	19,5	23,0%	22,1%	70,5	57,9	21,8%	23,3%
Espagne	22,3	17,8	25,6%	25,6%	66,3	53,1	24,8%	24,8%
<b>Principaux pays d'Europe de l'Ouest</b>	<b>181,3</b>	<b>153,7</b>	<b>18,0%</b>	<b>17,9%</b>	<b>549,7</b>	<b>470,9</b>	<b>16,7%</b>	<b>16,9%</b>
Europe de l'Est	48,4	44,4	9,0%	13,7%	141,0	142,5	-1,1%	4,0%
Autres Europe	57,6	48,0	20,1%	26,3%	185,5	144,3	28,5%	32,1%
<b>Autres pays d'Europe</b>	<b>106,0</b>	<b>92,4</b>	<b>14,8%</b>	<b>20,2%</b>	<b>326,5</b>	<b>286,8</b>	<b>13,8%</b>	<b>18,2%</b>
<b>Amérique du Nord</b>	<b>161,3</b>	<b>119,0</b>	<b>35,5%</b>	<b>34,9%</b>	<b>439,3</b>	<b>339,4</b>	<b>29,5%</b>	<b>38,8%</b>
Asie	56,5	50,2	12,6%	13,0%	150,8	150,2	0,4%	3,8%
Autres reste du monde	50,8	54,9	-7,4%	0,4%	154,1	142,3	8,3%	16,8%
<b>Reste du Monde</b>	<b>107,3</b>	<b>105,0</b>	<b>2,2%</b>	<b>6,5%</b>	<b>304,9</b>	<b>292,5</b>	<b>4,2%</b>	<b>10,1%</b>
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>555,9</b>	<b>470,1</b>	<b>18,3%</b>	<b>20,2%</b>	<b>1 620,4</b>	<b>1 389,6</b>	<b>16,6%</b>	<b>21,1%</b>

Les ventes dans les **Principaux pays de l'Europe de l'Ouest** ont atteint 549,7 millions d'euros, en hausse de 16,9% d'une année sur l'autre. Sur la période, les ventes dans les Principaux pays de l'Europe de l'Ouest ont représenté 33,9% des ventes totales du Groupe, stable par rapport à 2017.

**France** – Les ventes ont atteint 201,2 millions d'euros, en hausse de 10,1% d'une année sur l'autre, principalement tirées par l'accélération des ventes liées au lancement de Cabometyx®, la croissance des ventes de Decapeptyl® et la croissance soutenue de Somatuline®.

**Allemagne** – Les ventes ont atteint 133,0 millions d'euros, en hausse de 22,3% d'une année sur l'autre, tirées par l'accélération des ventes liées au lancement de Cabometyx® et la forte croissance de Somatuline®.

**Italie** – Les ventes ont atteint 78,6 millions d'euros, en hausse de 15,2% d'une année sur l'autre, principalement tirées par le lancement de Cabometyx®, ainsi que par la croissance des ventes de Decapeptyl® et Somatuline®.

**Royaume-Uni** – Les ventes ont atteint 70,5 millions d'euros, en hausse de 23,3% d'une année sur l'autre, tirées par la forte performance de Cabometyx®, Somatuline® et Decapeptyl®.

**Espagne** – Les ventes ont atteint 66,3 millions d'euros, en hausse de 24,8% d'une année sur l'autre, tirées par la contribution de Cabometyx® et par la bonne performance de Somatuline® et Decapeptyl®.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** ont atteint 326,5 millions d'euros, en hausse de 18,2% d'une année sur l'autre, tirées par le lancement de Cabometyx® dans certains pays, les ventes d'Onivyde® au partenaire, la forte croissance de Dysport®, ainsi que la solide performance de Somatuline® et Decapeptyl®. Sur la période, les ventes dans la région ont représenté 20,1% des ventes totales du Groupe, contre 20,6% en 2017.

Les ventes en **Amérique du Nord** ont atteint 439,3 millions d'euros, en hausse de 38,8% d'une année sur l'autre, tirées par la poursuite de la forte croissance de Somatuline® ainsi que la contribution du lancement d'Onivyde® et la bonne performance de Dysport® sur le marché thérapeutique. Sur la période, les ventes en Amérique du Nord ont représenté 27,1% des ventes totales du Groupe contre 24,4% en 2017.

Les ventes dans le **Reste du Monde** ont atteint 304,9 millions d'euros, en hausse de 10,1% d'une année sur l'autre, tirées par le réapprovisionnement et la forte performance de Dysport® au Brésil, la croissance de Somatuline® au Japon, en partie compensée par l'impact négatif du nouveau modèle contractuel d'Etiasa® en Chine. Sur la période, les ventes dans le Reste du Monde ont représenté 18,8% des ventes totales du Groupe contre 21,1% en 2017.

## FACTEURS DE RISQUE

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 2017 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 (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.

- Les activités du Groupe sont en grande partie dépendantes des systèmes d'information et, malgré les procédures et mesures de sécurité en place, en interne et chez les prestataires avec lesquels il opère, le Groupe peut avoir à faire face à des incidents notamment à cause d'actes de malveillance à l'encontre de ces systèmes comme des cyberattaques, conduisant à des interruptions d'activité, à la perte ou à l'altération de données critiques ou bien au vol ou à la corruption de ces données.
- 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.
- 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.