

Ipsen annonce une solide croissance à deux chiffres des ventes au premier trimestre et confirme ses objectifs financiers pour l'année 2019

Paris, le 24 Avril 2019 – Ipsen (Euronext : IPN ; ADR : IPSEY), groupe biopharmaceutique de spécialité international, a publié aujourd'hui son chiffre d'affaires du premier trimestre 2019.

- Ventes du Groupe publiées en croissance de 17,0% au premier trimestre, ou 15,8%¹ à taux de change et périmètre de consolidation constants :
 - Ventes de Médecine de Spécialité en croissance de 17,6%¹, tirées par la poursuite de la bonne dynamique des principaux produits et des principales zones géographiques
 - Ventes de Santé Familiale en croissance de 3,3%¹
- Confirmation des objectifs financiers 2019 après la finalisation de l'acquisition de Clementia Pharmaceuticals le 17 avril 2019 :
 - Une croissance des ventes du Groupe supérieure à +13,0%¹, à taux de change et périmètre de consolidation constants. Compte tenu du niveau des taux de change actuels, l'impact favorable sur la croissance des ventes à taux de change courant devrait être de l'ordre de +2,0%.
 - Une marge opérationnelle des activités autour de 30,0% des ventes (hors investissement additionnels de croissance au sein du portefeuille de R&D).

Chiffre d'affaires consolidé IFRS du premier trimestre 2019 (non audité)

(en millions d'euros)	T1 2019	T1 2018	% Variation	% Variation à taux de change et périmètre constants ¹
Médecine de Spécialité	530,9	440,4	+20,5%	+17,6%
Santé Familiale	66,3	69,9	-5,2%	+3,3%
Chiffre d'affaires Groupe	597,2	510,3	+17,0%	+15,8%

David Meek, Directeur Général d'Ipsen a déclaré : « Avec une forte croissance des ventes au premier trimestre, Ipsen est en voie de réaliser ses objectifs ambitieux pour une nouvelle année. La Médecine de Spécialité continue sa bonne dynamique sur l'ensemble des produits et des zones géographiques avec une forte croissance des volumes et des gains de parts de marché. Nous poursuivons la transformation d'Ipsen en suivant notre stratégie d'innovation externe pour enrichir notre portefeuille de produits de R&D de molécules innovantes premières dans leur classe thérapeutique.

Au premier trimestre, nous avons également annoncé et finalisé l'acquisition de Clementia Pharmaceuticals, une société centrée sur le traitement de maladies osseuses rares et sévèrement invalidantes. Le palovarotène représente une opportunité dérisquée de lancement à court terme avec un potentiel de croissance significatif. Avec nos nouveaux collègues de Clementia, nous mettrons à profit notre expertise combinée en recherche et développement pour apporter de nouveaux traitements aux patients sans option thérapeutique. »

¹A taux de change constant et reflétant un changement dans la méthode de consolidation du partenariat avec Schwabe en Santé Familiale. La croissance des ventes exprimée d'une année sur l'autre hors effets de change, établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

Comparaison des ventes consolidées du premier trimestre 2019 et 2018 :

Toutes les variations des ventes sont exprimées hors effets de change, établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

A partir de 2019, le partenariat avec Schwabe en Santé Familiale est consolidé par mise en équivalence plutôt qu'en tant qu'activité conjointe sous IFRS 11 comme en 2018. Les variations du chiffre d'affaires Groupe et du chiffre d'affaires de Santé Familiale présentées ci-après sont ajustées afin exclure le chiffre d'affaires 2018 du partenariat avec Schwabe.

Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

		1 ^{er} Trimestre			
(en millions d'euros)		2019	2018	% Variation	% Variation à taux de change et périmètre constants ¹
Oncologie		420,7	337,3	24,7%	21,2%
	Somatuline®	235,5	195,7	20,4%	15,7%
	Decapeptyl®	88,7	83,1	6,8%	6,4%
	Cabometyx®	53,9	28,2	91,2%	91,1%
	Onivyde®	34,6	23,8	45,8%	35,3%
	Autres produits d'Oncologie	8,0	6,6	20,4%	20,1%
Neuroscience		94,3	85,0	10,9%	9,8%
	Dysport®	93,8	84,4	11,1%	9,9%
Maladies Rares		15,8	18,0	-12,3%	-13,9%
	NutropinAq®	10,5	12,2	-13,6%	-13,6%
	Increlex®	5,3	5,9	-9,7%	-14,7%
Médecine de Spécialité		530,9	440,4	20,5%	17,6%
	Smecta®	29,9	29,1	2,6%	2,0%
	Tanakan®	9,4	7,8	20,6%	21,3%
	Forlax®	8,5	10,2	-17,1%	-17,1%
	Fortrans/Eziclen®	7,8	6,0	31,5%	31,6%
	Autres Santé Familiale	10,7	10,9	-36,3%	-2,3%
	Santé Familiale	66,3	69,9	-5,2%	3,3%
Chiffre d'affaires Groupe		597,2	510,3	17,0%	15,8%

Les **ventes du Groupe** ont atteint 597,2 millions d'euros, en hausse de 15,8%¹ tirées par la croissance de 17,6% des ventes de Médecine de Spécialité et de 3,3%¹ des ventes en Santé Familiale.

Les ventes de **Médecine de Spécialité** ont atteint 530,9 millions d'euros, en hausse de 17,6%. Les ventes en Oncologie et en Neurosciences ont cru respectivement de 21,2% et 9,8%, et les ventes en Maladies Rares ont baissé de 13,9%. Sur la période, le poids relatif de la Médecine de Spécialité a continué de progresser pour atteindre 88,9% des ventes du Groupe, contre 86,3% en 2018.

En **Oncologie**, les ventes ont atteint 420,7 millions d'euros, en hausse de 21,2% d'une année sur l'autre, tirées par la poursuite de la forte performance de Somatuline® ainsi que les contributions d'Onivyde® et de Cabometyx®. Sur la période, les ventes en Oncologie ont représenté 70,5% des ventes totales du Groupe, contre 66,1% en 2018.

Somatuline® – Les ventes ont atteint 235,5 millions d'euros, en hausse de 15,7% d'une année sur l'autre, tirées par une croissance de 22,7% en Amérique du Nord, essentiellement due à une forte croissance des volumes malgré un effet de stocks en fin d'année 2018. Une solide performance avec une croissance des ventes à deux

¹ A taux de change constant et reflétant un changement dans la méthode de consolidation du partenariat avec Schwabe. Croissance des ventes exprimée d'une année sur l'autre hors effets de change, établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

chiffres est également enregistrée dans la plupart des pays européens, notamment en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne, en Suède et en Italie.

Decapeptyl® – Les ventes ont atteint 88,7 millions d'euros, en hausse de 6,4% d'une année sur l'autre, tirées par la bonne croissance des volumes en Europe, une hausse des ventes au Moyen-Orient et en Chine, en partie compensées par des délais d'approvisionnement en Algérie.

Cabometyx® – Les ventes ont atteint 53,9 millions d'euros, en hausse de 91,1% d'une année sur l'autre, tirées par la bonne performance en l'Europe et par les lancements en Asie et en Océanie.

Onivyde® – Les ventes ont atteint 34,6 millions d'euros, en hausse de 35,3% d'une année sur l'autre, avec une croissance soutenue aux Etats-Unis et une hausse de la demande du partenaire d'Ipsen pour les territoires autres que les Etats-Unis.

En **Neurosciences**, les ventes de **Dysport®** ont atteint 93,8 millions d'euros, en hausse de 9,9%, tirées par une bonne performance aux Etats-Unis, à la fois sur les marchés thérapeutique et esthétique. Sur la période, les ventes en Neurosciences ont représenté 15,8% des ventes totales du Groupe, contre 16,7% en 2018.

En **Maladies Rares**, les ventes de **NutropinAq®** ont atteint 10,5 millions d'euros, en baisse de 13,6% d'une année sur l'autre, affectées par la baisse des volumes en Europe. Les ventes de **Increlex®** ont atteint 5,3 millions d'euros, en baisse de 14,8% d'une année sur l'autre, notamment due à une baisse des volumes aux Etats-Unis. Sur la période, les ventes dans les Maladies Rares ont représenté 2,6% des ventes totales du Groupe, contre 3,5% en 2018.

Les ventes en **Santé Familiale** ont atteint 66,3 millions d'euros, en hausse de 3,3%¹ d'une année sur l'autre, tirées par la bonne performance de Fortrans®/Eziclen® en Russie et Europe de l'Est, en hausse de 31,6% d'une année sur l'autre, la croissance des ventes Tanakan® de 21,3% d'une année sur l'autre, qui a bénéficié du faible chiffre d'affaires au Vietnam en 2018 dû au renouvellement de licence. La croissance du premier trimestre a également été portée par la hausse des ventes de Smecta® de 2,0% d'une année sur l'autre, tirée par une bonne performance en Russie, en France et en Chine, en partie compensée par une baisse des ventes en Algérie à la suite de retards d'approvisionnement. Sur la période, les ventes en Santé Familiale ont représenté 11,1% des ventes totales du Groupe, contre 13,7% en 2018.

¹ A taux de change constant et en reflétant un changement dans la méthode de consolidation du partenariat avec Schwabe en Santé Familiale. La croissance des ventes exprimée d'une année sur l'autre hors effets de change, établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

Répartition géographique du chiffre d'affaires

1^{er} Trimestre

(en millions d'euros)	2019	2018	% Variation	% Variation à taux de change et périmètre constants ¹
France	82,0	68,2	20,3%	19,9%
Allemagne	45,4	44,2	2,5%	18,2%
Italie	29,8	26,2	13,4%	13,4%
Royaume-Uni	25,2	22,5	11,7%	11,2%
Espagne	23,8	21,0	13,5%	13,5%
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	206,1	182,2	13,1%	16,7%
Europe de l'Est	47,8	42,5	12,5%	15,0%
Autres Europe	65,8	66,1	-0,6%	-0,3%
Autres pays d'Europe	113,5	108,6	4,5%	5,6%
Amérique du Nord	179,2	133,5	34,2%	23,9%
Asie	50,4	39,4	27,8%	24,6%
Autres pays du Reste du monde	47,9	46,6	3,0%	3,8%
Reste du monde	98,3	86,0	14,4%	13,5%
Chiffre d'affaires Groupe	597,2	510,3	17,0%	15,8%

Les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** ont atteint 206,1 millions d'euros, en hausse de 16,7% d'une année sur l'autre. Sur la période, les ventes dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 34,5% des ventes totales du Groupe, contre 34,9% en 2018.

France – Les ventes ont atteint 82,0 millions d'euros, en hausse de 19,9% d'une année sur l'autre, tirées par la poursuite du lancement de Cabometyx®, la croissance soutenue de Somatuline®, la bonne dynamique de Decapeptyl® et de Smecta®, ainsi que la contribution de Prontalgine® et des ventes d'Onyvide® au nouveau partenaire d'Ipsen depuis septembre 2018 pour les territoires autres que les Etats-Unis.

Allemagne – Les ventes ont atteint 45,4 millions d'euros, en hausse de 18,2%¹ d'une année sur l'autre, tirées par Cabometyx® et la croissance à deux chiffres de Somatuline®.

Italie – Les ventes ont atteint 29,8 millions d'euros, en hausse de 13,4% d'une année sur l'autre, principalement tirées par Cabometyx® et la poursuite de la forte croissance de Somatuline® et Decapeptyl®.

Royaume-Uni – Les ventes ont atteint 25,2 millions d'euros, en hausse de 11,2% d'une année sur l'autre, tirées par la forte performance de Somatuline® et Cabometyx®.

Espagne – Les ventes ont atteint 23,8 millions d'euros, en hausse de 13,5% d'une année sur l'autre, tirées par la contribution de Cabometyx® ainsi que par la croissance des ventes de Somatuline®.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** ont atteint 113,5 millions d'euros, en hausse de 5,6% d'une année sur l'autre, tirées par le lancement de Cabometyx® dans certains pays, ainsi que par croissance soutenue de Somatuline®. Sur la période, les ventes dans la région ont représenté 19,0% des ventes totales du Groupe contre 21,3% en 2018.

Les ventes générées en **Amérique du Nord** ont atteint 179,2 millions d'euros, en hausse de 23,9% d'une année sur l'autre, tirées par la forte croissance de Somatuline®, la contribution d'Onyvide® et la bonne performance de Dysport®. Sur la période, les ventes en Amérique du Nord ont représenté 30,0% des ventes totales du Groupe, contre 26,2% en 2018.

Les ventes dans le **Reste du monde** ont atteint 98,3 millions d'euros, en hausse de 13,5% d'une année sur l'autre, tirées par le lancement de Cabometyx® dans certains pays, ainsi que par la bonne performance de Dysport® et Decapeptyl®, en partie compensées par une baisse des ventes en Algérie à la suite de retards d'approvisionnement. Sur la période, les ventes dans le Reste du monde ont représenté 16,5% des ventes totales du Groupe, contre 16,9% en 2018.

¹ A taux de change constant et en reflétant un changement dans la méthode de consolidation du partenariat avec Schwabe - Croissance des ventes exprimée d'une année sur l'autre hors effets de change, établi en recalculant les ventes de l'exercice considéré sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

Conférence téléphonique (en anglais)

Ipsen tiendra une conférence téléphonique le mercredi 24 avril 2019 à 14h30 (heure de Paris, GMT+1). Une conférence téléphonique sera organisée et une web conférence (audio et slides) sera accessible en direct sur www.ipsen.com. 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 and Europe continentale : + 33 (0) 1 76 70 07 94

UK : 08-445-718-892

US : 1-6315-107-495

Conference ID : 9846139

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 2,2 milliards d'euros en 2018, 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 du vivant (Paris-Saclay, France ; Oxford, UK ; Cambridge, US). Le Groupe rassemble plus de 5 700 collaborateurs dans le monde. Ipsen est coté à Paris (Euronext : IPN) et aux États-Unis à travers un programme d'American Depositary Receipt (ADR : IPSEY) sponsorisé de niveau I. Pour plus d'informations sur Ipsen, consultez 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 de 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 2018 du Groupe disponible sur son site web (www.ipsen.com).

Pour plus d'informations :

Médias

Christian Marcoux

Senior Vice-Président, Communication Globale Groupe
+33 (0)1 58 33 67 94
christian.marcoux@ipsen.com

Fanny Allaire

Directeur, Ipsen France Hub, Communication Globale Groupe
+33 (0) 1 58 33 58 96
fanny.allaire@ipsen.com

Communauté financière

Eugenia Litz

Vice-Présidente Relations Investisseurs
+44 (0) 1753 627721
eugenia.litz@ipsen.com

Myriam Koutchinsky

Responsable Relations Investisseurs
+33 (0)1 58 33 51 04
myriam.koutchinsky@ipsen.com