

Ipsen

Paris, le 20 mars 2006



Avertissement

Cette présentation ne contient qu'une information résumée et n'a pas vocation à être exhaustive. Les déclarations prospectives, les objectifs et les estimations de la Société contenus dans cette présentation sont donnés uniquement dans un but illustratif et sont basés sur la stratégie et les hypothèses actuelles du management. Ces déclarations, objectifs et estimations dépendent de risques connus ou non et d'éléments aléatoires qui peuvent impliquer une divergence significative entre les résultats, performances et événements réels et ceux envisagés dans ce résumé. A moins que la loi ne l'y oblige, la Société ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser ses déclarations prospectives, objectifs ou estimations contenus dans cette présentation afin de refléter les changements qui interviendraient sur les événements, situations, hypothèses ou circonstances sur lesquelles ces déclarations ont été basées.



Agenda

- **Ipsen aujourd'hui**
- Profil et stratégie
- Une structure financière saine, génératrice de cash flows récurrents
- Conclusion

3



Ipsen aujourd'hui

Ipsen en bref

Un groupe pharmaceutique international spécialisé de premier plan, tourné vers l'innovation et fort de plus de 75 ans d'expérience

- Un portefeuille diversifié de plus de **20 produits ayant fait leur preuve**, commercialisés dans plus de **100 pays**
- **Une présence historique en médecine générale** (gastro-entérologie, troubles cognitifs, cardiovasculaire)
- **Une spécialisation stratégique dans trois domaines thérapeutiques ciblés** (oncologie, endocrinologie et désordres neuromusculaires)
- **Une présence internationale en R&D**, avec un budget R&D représentant 20,9 % du C.A. consolidé 2005
- Près de **4 000 salariés**, dont près de 700 dédiés aux activités de recherche et développement
- **Un partenaire stratégique reconnu** de leaders internationaux du secteur aux États-Unis, en Europe et au Japon
- Une équipe dirigeante expérimentée et internationale; une gouvernance d'entreprise claire, adaptée à une société cotée
- Un chiffre d'affaires consolidé et un résultat opérationnel atteignant respectivement 807M€ et 185M€ en 2005

Une ambition : innover pour mieux soigner

4

IFRS, proforma



L'équipe dirigeante d'Ipsen



Jean-Luc Bélingard
Président
(Paris)



Claire Giraut
Directeur Administratif
et Financier
(Paris)



Jacques-Pierre Moreau
Directeur de la Recherche
et du Développement
(Boston)



Alain Haut
Directeur des Ressources
Humaines
(Paris)



Christophe Jean
Directeur des
Opérations
(Paris)



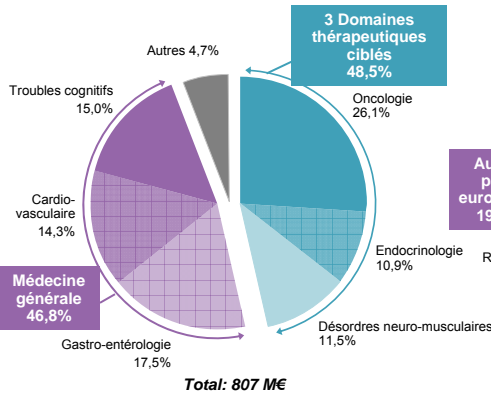
Alistair Stokes
Directeur du
Corporate Development
(Londres)



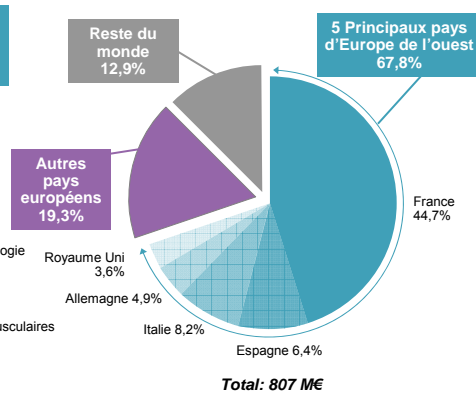
Peter Wilson
Directeur de la Production
et de l'Approvisionnement
(Londres)

Un portefeuille équilibré et une présence internationale

Chiffre d'affaires 2005 par domaine thérapeutique









Chiffre d'affaires 2005 par zone géographique



Plus de 20 médicaments ayant fait leur preuve, commercialisés dans plus de 100 pays

Note: « Autres » inclut les produits divers et les activités liées aux médicaments, chiffres pro forma aux normes IFRS.

Revue du portefeuille de produits d'Ipsen

	Domaines thérapeutiques	Produits phares	
Domaines thérapeutiques ciblés	Oncologie	▪ Décapeptyl	
	Endocrinologie	▪ Somatuline ▪ NutropinAq ▪ Testim	
	Désordres neuromusculaires	▪ Dysport	
Médecine générale	Gastro-entérologie	▪ Smecta ▪ Forlax	
	Troubles cognitifs	▪ Tanakan	
	Cardio-vasculaire	▪ Ginkor Fort ▪ Nisis/Nisisco	

Tous les noms de produits cités dans le présent document sont donnés en licence à Ipsen ou enregistrés à titre de marque par Ipsen ou ses partenaires dans plusieurs pays du monde.

Une stratégie claire et un modèle de développement établi

Mission

Être un groupe pharmaceutique international de tout premier plan offrant aux patients des médicaments innovants et bien tolérés, répondant à des besoins médicaux non encore couverts dans ses domaines thérapeutiques ciblés

Priorités stratégiques

- 1 **DÉVELOPPER** les ventes et les résultats dans les domaines thérapeutiques ciblés en commercialisant des médicaments innovants
- 2 **OPTIMISER** la rentabilité des produits de médecine générale par une gestion sélective du cycle de vie des produits, par des partenariats et des investissements ciblés
- 3 **ACCROITRE** notre présence internationale grâce à une politique active d'expansion géographique

Principaux leviers du Groupe

- 1 De fortes capacités en R&D
- 2 Un réseau international étendu
- 3 Des équipes expérimentées et proactives
- 4 Une grande flexibilité financière

Un modèle de développement attractif, celui de *International Specialty Pharma*

Agenda

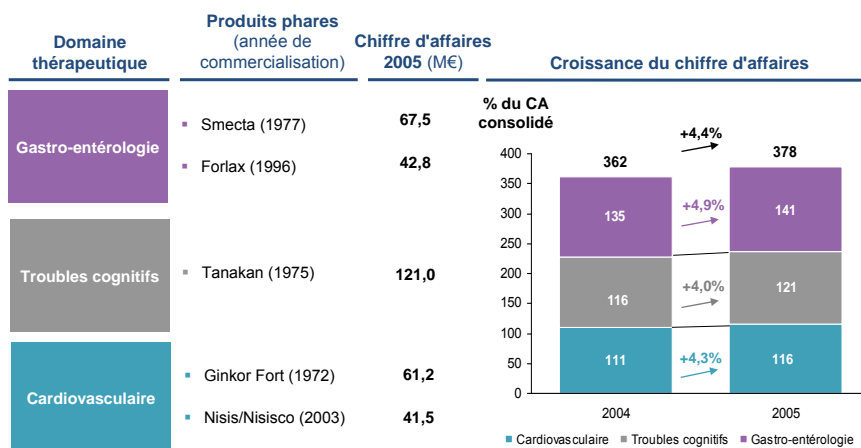
- Ipsen aujourd'hui
- **Profil et stratégie**
- Une structure financière saine, génératrice de cash flows récurrents
- Conclusion

9



Profil et stratégie

La médecine générale : une plateforme d'activités solide, une croissance récurrente



Des cash-flows récurrents qui contribuent au financement de la R&D et de la croissance future

Note : Les chiffres entre parenthèses indiquent l'année de commercialisation des produits, chiffres pro forma aux normes IFRS

10



La médecine générale : une plateforme d'activités solide

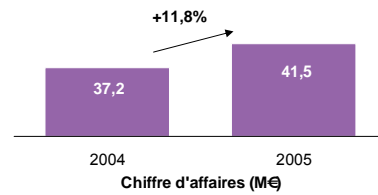
Optimiser la rentabilité des produits par des investissements ciblés

Principales démarches d'optimisation du portefeuille

Troubles cognitifs	Tanakan <ul style="list-style-type: none"> Lancé en 1975 Actuellement sous étude pour la prévention primaire de la maladie d'Alzheimer
Gastro-entérologie	Smecta <ul style="list-style-type: none"> Lancé en 1977 Investissements ciblés en R&D destinés à améliorer les caractéristiques du produit
Cardio-vasculaire	Nisis/Nisisco <ul style="list-style-type: none"> Partenariat conclu avec Novartis en mai 2003

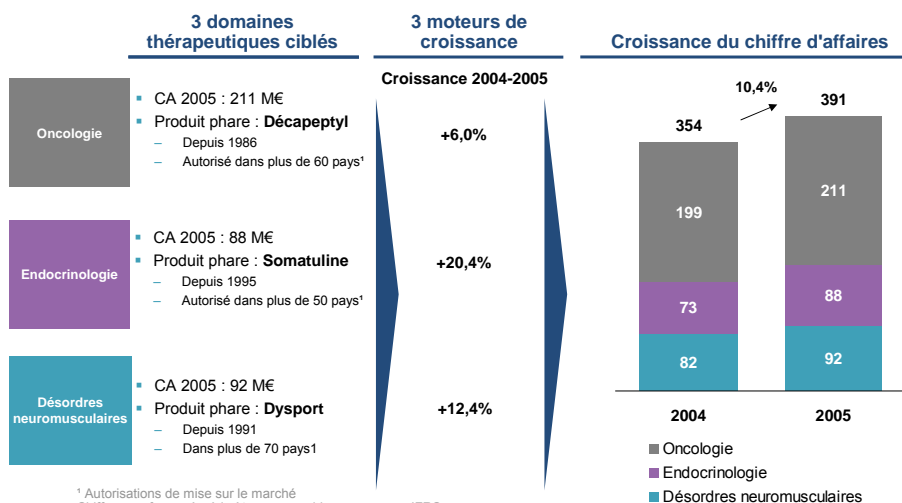
L'exemple de Nisis/Nisisco

- Commercialisé en France par la force de vente dédiée aux médecins généralistes
- Une croissance supérieure à celle du marché très compétitif des hypertenseurs



Tirer pleinement partie du savoir-faire et de la force de vente d'Ipsen pour générer de la croissance et des cash-flows

Les domaines thérapeutiques ciblés, moteurs de croissance du Groupe



¹ Autorisations de mise sur le marché
Chiffres pro forma, à périmètre comparable, aux normes IFRS

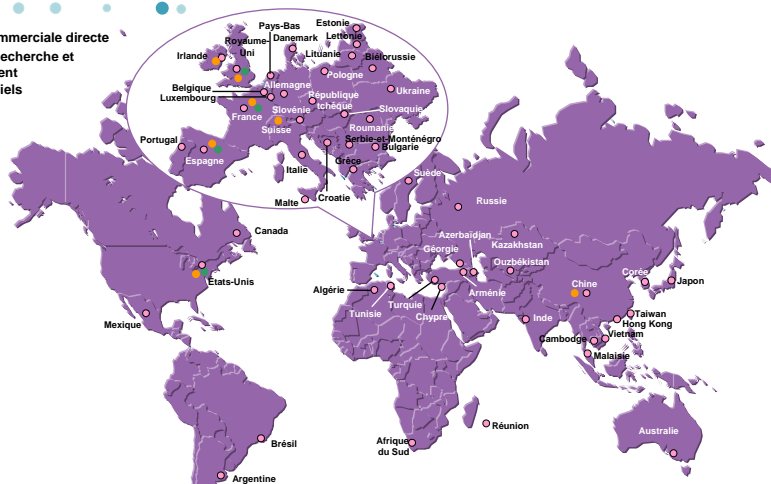
Une présence stratégique dans des domaines thérapeutiques ciblés en plein essor : des facteurs de croissance à moyen terme visibles

	Oncologie	Endocrinologie	Désordres neuromusculaires
Expansion géographique	<ul style="list-style-type: none"> Lancement récent de Décapeptyl dans des pays d'importance stratégique (Allemagne, Royaume-Uni) 	<ul style="list-style-type: none"> Somatuline: enregistrement aux États-Unis prévu pour 2006 (acromégalie) NutropinAq : <ul style="list-style-type: none"> Lancements récents en Europe Lancements supplémentaires attendus en 2006 Testim : lancé en 2005 dans 3 pays européens 	<ul style="list-style-type: none"> Etats-Unis : dépôt d'un dossier d'enregistrement prévu en 2007 (torticolis spasmodique)
Gestion du cycle de vie des produits	<ul style="list-style-type: none"> Décapeptyl: gestion agressive du cycle de vie <ul style="list-style-type: none"> Par exemple, formulation 4 mois minimum 	<ul style="list-style-type: none"> Somatuline: développement de l'indication Tumeurs Neuroendocriniennes NutropinAq : développement de nouvelles indications en cours 	<ul style="list-style-type: none"> Indication de Médecine esthétique: <ul style="list-style-type: none"> Contrat de développement et de distribution signé⁽¹⁾ avec Médicis en mars 2006 pour les USA, le Canada et le Japon. Enregistrement prévu en 2007 Enregistrement en cours de revue en Europe

(1) sous réserve de la réalisation effective de l'acquisition d'Inamed par Allergan

Une dimension internationale

- Présence commerciale directe
- Centres de Recherche et Développement
- Sites industriels



Lancements aux États-Unis de Somatuline et Dysport: Plusieurs options restent envisagées mais priorité aux solutions stratégiques

Une R&D d'excellence - une palette unique de compétences

Les 4 plates-formes technologiques

Ingénierie des peptides	Ingénierie des protéines	Chimie médicinale	Systèmes d'administration avancée de médicaments
<ul style="list-style-type: none"> Améliorer les propriétés thérapeutiques des peptides d'origine naturelle Centre de R&D de Boston 	<ul style="list-style-type: none"> Améliorer les propriétés thérapeutiques des protéines d'origine naturelle Centre de R&D de Boston 	<ul style="list-style-type: none"> Découvrir des inhibiteurs d'enzymes pour le traitement du cancer et des désordres neuromusculaires Centre de R&D de Paris 	<ul style="list-style-type: none"> Créer et développer des formulations parentérales innovantes pour des produits nouveaux et existants Centre de R&D de Barcelone

Quatre centres de R&D à proximité des principaux centres de recherche universitaire

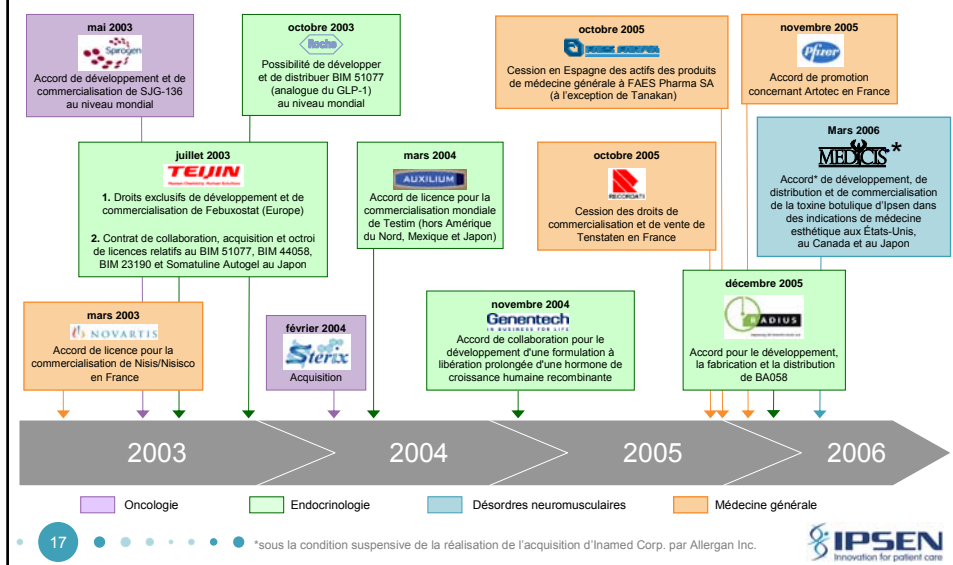
Paris	Boston	Barcelone	Londres
<ul style="list-style-type: none"> Ouvert en 1969, agrandissement en 1996 Axé sur l'oncologie moléculaire et cellulaire et sur les désordres neuromusculaires 	<ul style="list-style-type: none"> Domaines clés : chimie de synthèse, pharmacologie, biotechnologie Coordination des activités de R&D avec la FDA Unité de biotechnologie ouverte en mars 2005 	<ul style="list-style-type: none"> Découverte, conception et développement de systèmes d'administration de médicaments 	<ul style="list-style-type: none"> Département chargé du développement clinique et des affaires réglementaires Élaboration des stratégies d'enregistrement

Des capacités technologiques étendues et des plates-formes intégrées favorisant la découverte de produits complexes et innovants

Une R&D d'excellence - Un pipeline riche, moteur de la croissance future d'Ipsen: 7 nouvelles molécules en développement

		Molécule	Indication	Phase de développement
Domaines thérapeutiques ciblés	Oncologie	Décapeptyl	Thérapie d'association et formulation à libération prolongée	Phase II/III
		BN 83495 (STX 64)	Cancer du sein post-ménopause	Phase I
		BN 2629 (SJG-136)	Cancers métastatiques avancés	Phase I
		Diflomotecan (BN 80915)	Cancers métastatiques avancés	Phase II
		Élomotecan (BN 80927)	Tumeurs métastatiques	Phase I
	Endocrinologie	Somatuline Autogel	Tumeurs neuroendocriniennes Acromégalie	Phase III Dépôt prévu en 2006 aux USA
		BIM 51077	Diabète de type 2	Phase II
		NutropinAq	Petite taille idiopathique	Phase III
	Désordres neuromusculaires	Dysport	Torticolis spasmodique Douleurs musculo-fasciculaires	Phase III, dépôt prévu en 2007 aux USA Phase II
		Dysport/Reloxin	Médecine esthétique	Phase III – dépôt prévu en 2007 aux USA En cours de revue par les autorités réglementaires en Europe
Médecine générale	Troubles cognitifs	Tanakan	Altérations cognitives légères liées au vieillissement	Phase III
Autres	Hématologie	OBI-1	Hémophilie	Phase II
	Rhumatologie	Febuxostat (TMX-67)	Symptômes associés à l'hyperuricémie	Stratégie d'enregistrement à confirmer courant 2006

Une stratégie performante de partenariats commerciaux et de R&D, en accélération depuis 2003



Accord entre Ipsen et Medicis sur Reloxin®

- **Medicis**, leader des entreprises pharmaceutiques spécialisées indépendantes aux Etats-Unis. Son activité est centrée sur la dermatologie, le podologie et la médecine esthétique. Leur produit de restauration du volume dermique, Restylane® est N° 1 dans le monde.
- **Medicis a payé à Ipsen la somme de 90,1 millions de dollars, en contrepartie des droits de distribution exclusifs aux Etats-Unis, au Canada et au Japon, et a accepté de verser :**
 - 26,5 millions de dollars supplémentaires lorsque les différentes étapes cliniques et réglementaires auront été atteintes
 - 75,0 millions de dollars supplémentaires lorsque le produit aura été autorisé par la FDA (Food and Drug Administration), et
 - 2,0 millions de dollars supplémentaires lorsque le produit aura obtenu les autorisations réglementaires au Japon
- > **Portant ainsi la somme à 193,6 millions de dollars**
- Ipsen et Medicis sont en cours de négociation d'un accord concernant les droits exclusifs de développement et de distribution du produit sur le marché de la médecine esthétique en Europe, et par la suite sur certains autres marchés. Si ce contrat n'est pas signé le 15 avril 2006, Medicis devra verser une somme supplémentaire à Ipsen dans le cadre du contrat concernant les Etats-Unis, le Canada et le Japon.

Une équipe dirigeante expérimentée

Principales réussites sur les trois dernières années

Focus stratégique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcement de l'équipe de direction et de la structure organisationnelle ▪ Détermination des orientations thérapeutiques et des priorités stratégiques ▪ Mise en place d'équipes pluridisciplinaires (« Disease Area Teams ») ▪ Cession des activités non stratégiques
Des partenariats stratégiques avec des acteurs de premier plan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plus de 10 partenariats clés conclus avec les principaux laboratoires pharmaceutiques
R&D	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Priorité donnée aux sciences médicales ▪ Réorganisation du développement ▪ Mise en conformité stricte du <i>pipeline</i> de R&D avec la stratégie du Groupe ▪ Ouverture de l'unité de biotechnologie en mars 2005 à Boston
Une expansion géographique réussie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réorganisation des opérations commerciales ▪ Lancement réussi de nouveaux produits clés dans des pays d'importance stratégique ▪ Partenariat au Japon ▪ Partenariat aux USA pour les indications de médecine esthétique de Reloxin® ⁽¹⁾
Une excellente performance financière	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Croissance du chiffre d'affaires organique 04-05: +7,4% ▪ Amélioration du résultat opérationnel : 04-05: +18,4% ▪ Croissance du résultat net 04-05: +26,4%

19

(1) sous réserve de la validation effective de l'acquisition d'Inamed par Allergan.

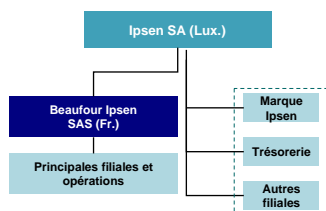
Agenda

- Ipsen aujourd'hui
- Profil et stratégie
- **Une structure financière saine, génératrice de cash flows récurrents**
- Conclusion

20

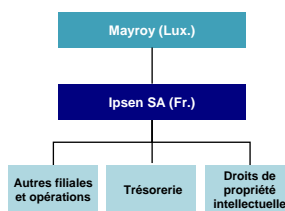
La simplification de la structure du Groupe

Structure du Groupe au 31 décembre 2004



- 100% Ipsen Pharmaceutica BV (NL)
- 46,59% Ipsen Ltd (UK)
- 49,71% Biomeasure (US)
- 1,00% BB&cie

Structure du Groupe depuis le 30 juin 2005



- Apport des filiales et marques à Beaufour Ipsen SAS
- Augmentation de capital de Beaufour Ipsen SAS
- Transformation de Beaufour Ipsen SAS en Beaufour Ipsen SA
- Beaufour Ipsen SA renommé Ipsen SA
- Ipsen SA (Lux.) renommé Mayroy (Lux.)

Les comptes pro forma reflètent la réorganisation récente d'Ipsen.
Le périmètre économique du Groupe est resté inchangé à l'issue de cette réorganisation

21

Principaux chiffres

En millions d'euros	2004	2005	Croissance en %
Chiffre d'affaires	751,5	807,1	7,4%
EBITDA	194,5	214,9	10,5%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	25,9%	26,6%	
Résultat opérationnel	156,5	185,3	18,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	20,8%	23,0%	
Résultat net consolidé part du groupe	117,6	148,6	26,4%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	15,7%	18,4%	

Note: IFRS, proforma 2004 à périmètre comparable

22

Croissance dynamique en 2005.....

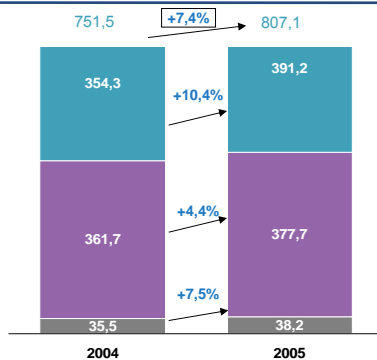
En M€ – chiffres aux normes IFRS	2004 ¹	2005	Variation 04-05	Points Clés
Chiffre d'affaires	751,5	807,1	+7,4%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Croissance soutenue des ventes (+7,4%)
Autres produits de l'activité	63,3	80,7	+27,6%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmentation des autres produits: <ul style="list-style-type: none"> – Redevances (Kogenate en 2005: 42m€, +38% par rapport à 2004) – Milestones des reçus sur les contrats d'alliance
Produit des activités ordinaires	814,8	887,9	+9,0%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcement des structures administratives, maintien de l'effort commercial
Coût de revient des ventes	(165,7)	(171,0)	+3,3%	
Dépenses de R&D	(143,2)	(169,0)	+18,0%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forte augmentation des coûts de R&D
Frais commerciaux, généraux, administratifs	(330,4)	(364,1)	+10,2%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Un résultat opérationnel en hausse de 18,4%
Frais de restructuration, pertes de valeur et autres	(19,1)	1,7		<ul style="list-style-type: none"> – Pas de frais de restructuration ni pertes de valeur en 2005
Résultat opérationnel	156,5	185,3	+18,4%	<ul style="list-style-type: none"> – Résultat opérationnel "récurrent" en hausse de 6,7% en 2005 malgré l'augmentation des dépenses de R&D
En % du chiffre d'affaires	20,8%	23,0%		
Coût de l'endettement net et autres charges	(9,3)	(6,6)		
Impôts sur les résultats	(42,0)	(34,2)		
Taux d'impôt effectif	28,6%	19,1%		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Taux d'impôts à 19,1%, dû à: <ul style="list-style-type: none"> – Reconnaissance non récurrente de déficits fiscaux reportés – Taux d'imposition favorable sur les revenus de la propriété industrielle – Crédits d'impôts : recherche dans plusieurs pays – Taux Effectif récurrent d'impôt 2005 : 24%
Résultat net des activités poursuivies	105,2	144,6	+37,5%	<ul style="list-style-type: none"> – Opérations non poursuivies: <ul style="list-style-type: none"> – Impact après impôts de la cession des activités de médecine générale en Espagne
Résultat net des activités non poursuivies	12,7	4,4		
Résultat net – Part du Groupe¹	117,6	148,6	+26,4%	
En % du chiffre d'affaires	15,7%	18,4%		

IFRS, pro forma, 2004 à périmètre comparable
¹Excluant 0.4M€ d'intérêts minoritaires en 2005 et 0.3M€ en 2004

23

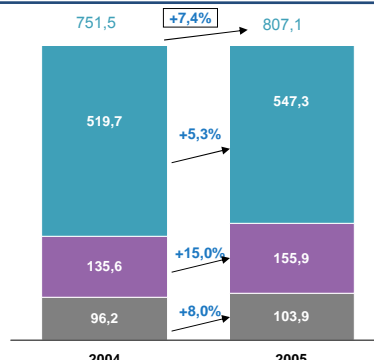
.....portée par les produits spécialisés et le marché international

CA au 31 déc. 2005 par domaine thérapeutique



■ Domaines thérapeutiques ciblés
 ■ Médecine générale
 ■ Autres

CA au 31 déc. 2005 par zone géographique



■ Principaux pays d'Europe de l'Ouest
 ■ Autres pays d'Europe
 ■ Reste du monde

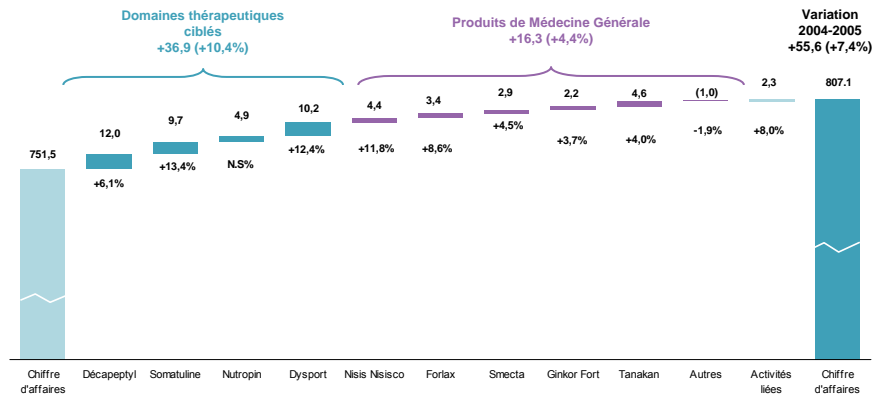
Note: IFRS, proforma 2004 à périmètre comparable

24

Evolution du Chiffre d'affaires: Contribution des produits à la croissance du chiffre d'affaires de 2004 à 2005

Croissance principalement portée par les domaines thérapeutiques ciblés et les lancements de nouveaux produits

(en millions d'euros)

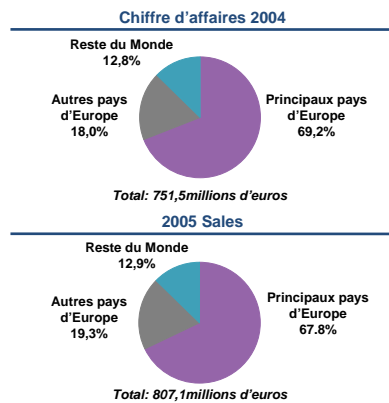


Note: chiffres 2004 retraités pour refléter les cessions des actifs espagnols vendus en 2005, ceux-ci n'étant plus inclus dans les comptes 2005

25

Evolution du Chiffre d'Affaires un réseau pan-européen

Evolution géographique du Chiffre d'affaires



■ France, Espagne, Italie, Allemagne et Grande-Bretagne
 ■ Asie, Amérique du Nord et Reste du Monde.
 ■ Autres pays d'Europe et pays de l'Europe de l'Est

Note: IFRS, proforma, 2004 à périmètre constant

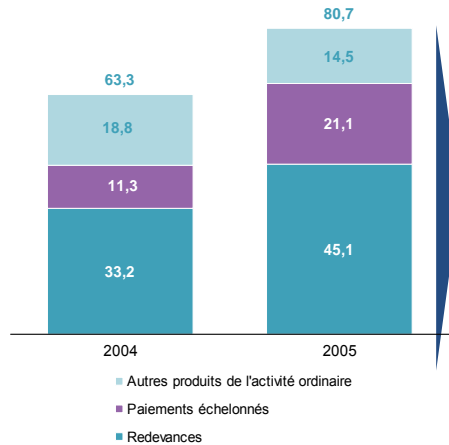
26

Point clés

- Demeure le cœur des activités du Groupe
- Croissance tirée par les produits ciblés (Décapeptyl®, Somatuline®, Autogel®, Dysport®).....
- ... et par le lancement de nouveaux produits
 - Somatuline® Autogel® en Italie,
 - Nutropin® dans les principaux pays européens
- Croissance pénalisée par les baisses de prix
- Forte croissance dûe aux produits ciblés (Décapeptyl®, Autogel®, Dysport®)
- Croissance dynamique en Europe de l'Est (+22.9%)
- L'Europe de l'Ouest (+7.2%) pénalisée par la pression sur les prix
- Croissance dynamique en Asie (+13.2%)

Forte croissance des autres produits de l'activité ordinaire

Evolution des autres produits de l'activité (€m)



Points clés

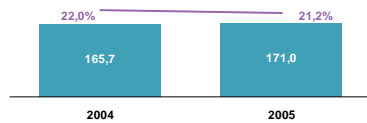
- Forte croissance des redevances perçues sur les ventes de Kogenate en 2005 (42 millions d'euros contre 30,5 millions d'euros en 2004)
- Revenus trimestriels à recevoir jusqu'au 1er trimestre 2009 inclus
- Croissance des paiements échelonnés sur contrats de partenariat (GLP-1 et Diflomotecan notamment)
- Les autres produits de l'activité ordinaire comprennent principalement la facturation des services de R&D et les produits de co-promotions dans le cadre d'alliances

Note: IFRS, proforma, 2004 à périmètre constant

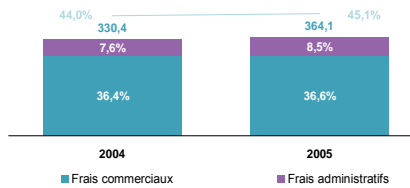
27

Croissance soutenue du résultat opérationnel dans un contexte d'augmentation des coûts de R&D et de G&A.....

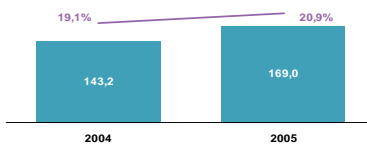
Évolution du coût de revient des ventes (M d'€et en % du CA)



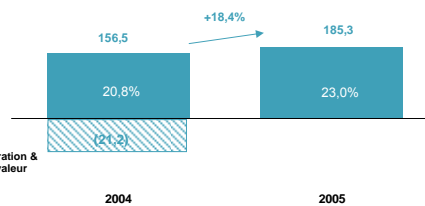
Évolution des frais commerciaux, généraux et administratifs (M d'€et en % du CA)



Évolution des frais de R&D (M d'€et en % du CA)



Évolution du résultat opérationnel (M d'€et en % du CA)



Note: IFRS, proforma, 2004 à périmètre comparable

28

Une situation financière renforcée au 31 décembre 2005

	Actifs (en millions d'euros)		Passif (en millions d'euros)	
	31-dec-04	31-dec-05	31-dec-04	31-dec-05
Ecart d'acquisition	188,8	188,8	Capitaux propres	313,8 619,8
Immobilisations corporelles	177,8	187,8	Intérêts minoritaires	1,2 1,3
Immobilisations incorporelles	35,2	39,8	Dette financière Long-terme	227,5 53,3
Autres Immobilisations	13,5	18,4	Autres passifs non courants	18,8 17,6
Total des Actifs non-courants	415,3	434,8	Dette financière Court-terme	12,6 10,3
Total des actifs courants	361,0	495,0	Autres passif courants	202,4 226,1
<i>incl. Trésorerie et équivalent</i>	94,3	202,0	Passifs de l'activité destinée à être cédée ou abandonnée	14,1
Actifs de l'activité destinée à être cédée ou abandonnée		12,7	Total du Passif	776,3 942,5
Total de l'Actif	776,3	942,5	(Dette)/Trésorerie nette	(145,8) 138,8

IFRS, pro forma,

29

Une génération récurrente de cash-flow

En millions d'euros	2004	2005	
MBA avant variation du BFR	145,7	173,0	■ Amélioration du Résultat net
(Augmentation) du BFR	(21,0)	3,9	
Flux net de trésorerie lié à l'activité	124,7	176,9	■ Paiements échelonnés encaissés non reconnus, diminution des passifs d'impôts, augmentation des stocks et des créances clients compensée par l'augmentation des crédits fournisseurs
Investissements corporels et incorporels	(63,4)	(44,4)	
Investissements financiers et variations de périmètre	(47,4)		
Autres	8,3	(8,3)	
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(102,5)	(52,7)	■ dont 6,1M€ nouveau laboratoire à Wrexham (UK)
Variation nette des emprunts	79,0	(180,0)	
Dividendes versés	(91,9)	(29,3)	■ Les lignes long terme demeurent disponibles. Plafond : 275,6M€
Augmentation de capital		191,8	■ Augmentation de capital résultant de l'IPO, nette de frais
Autres	1,0	(1,5)	
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(11,9)	(19,0)	■ Produit de la cession des activités de médecine générale en Espagne
Impact activités non poursuivies	0	12,0	
Variation théorique de la trésorerie	10,3	117,1	
(Dette) / Trésorerie nette	(145,8)	138,8	

IFRS, pro forma,

30

Agenda

- Ipsen aujourd'hui
- Profile et stratégie
- Une structure financière saine, génératrice de cash flows récurrents
- **Conclusion**

31

Conclusion

Les moteurs de notre performance future

- **Développer le portefeuille de produits existants dans les domaines thérapeutiques ciblés**
 - Expansion géographique: focus sur les États-Unis
 - Développement de nouvelles indications: indications en médecine esthétique pour la toxine botulique
- **Renforcer la pérennité des produits de médecine générale par des actions stratégiques**
 - Gestion active du cycle de vie
 - Appui sur les réseaux de vente existant
- **Maximiser la valeur du portefeuille de R&D**
 - Octroi de licences pour certaines molécules
 - Option sur le GLP-1
 - Mise en place de nouveaux accords de partenariat
- **Enrichir le portefeuille de produits et poursuivre l'expansion géographique**
 - Lancement de nouveaux produits
 - Recherche de nouveaux partenariats de licence (endocrinologie, oncologie)
 - Recherche d'opportunités d'acquisition dans les domaines ciblés d'Ipsen / sur de nouveaux territoires

32

Objectifs financiers

Principales hypothèses

- **Prise en compte des mesures récemment annoncées par les autorités françaises :**
 - Augmentation du taux de la contribution sur le CA et impact des remises conventionnelles
 - Baisse des prix des veinotoniques (Ginkor Fort®) de 15% et déremboursement en 2008; déremboursement du Bédelix®
- **Pas d'hypothèse supplémentaire prise sur d'autres baisses de prix ou déremboursements en France**

Chiffre d'affaires

- **2005-2007:** objectif de croissance organique moyenne de 6,5 à 7,5% par an
- **2005-2008:** objectif de croissance organique moyenne de 6,5 à 7,5% par an maintenu malgré le déremboursement annoncé de Ginkor Fort au 1^{er} janvier 2008

Résultat opérationnel

- **2006:**
 - Charge non récurrente de 10m\$ liée à la récupération de tous les droits sur Reloxin® enregistrée en 2006
 - Hormis cet élément non récurrent : objectif de limitation de la baisse du taux de résultat opérationnel à 100 points de base pour l'exercice 2006 (en raison des récentes annonces des autorités françaises)
- **2007-2008:** objectif de ramener le taux de résultat opérationnel en 2008 à un niveau comparable à celui de 2005

Capex

- **Capex**
 - **2005-2008:** investissements liés à l'activité d'environ 30 à 35 M€ par an
 - **2006-2008:** investissement supplémentaire possible de 70 à 80 M€

Dividendes

- **Objectif d'un taux de distribution des dividendes d'environ 30 % selon la performance**

Croissance organique : croissance à périmètre constant

33

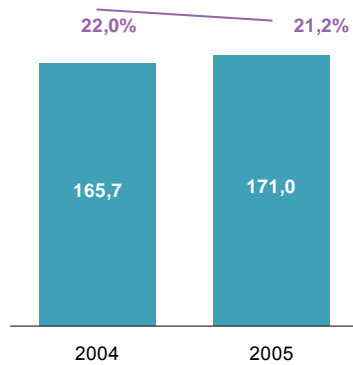
Conclusion

1. Un portefeuille de produits diversifié et équilibré
 - La médecine générale : une plateforme d'activité solide
 - Une présence stratégique dans des domaines thérapeutiques ciblés en plein essor
2. Une dimension internationale
3. Une Recherche et Développement d'excellence
4. Une stratégie performante de partenariats commerciaux et de R&D
5. Une équipe dirigeante expérimentée
6. Une structure financière saine, génératrice de cash-flows récurrents

34

Poursuite de l'amélioration du coût de revient

Evolution du Coût de Revient des ventes
(en millions d'euros)



■ Coût de Revient des Ventes

■ Coût de Revient en % du CA

IFRS, proforma, 2004 à périmètre constant

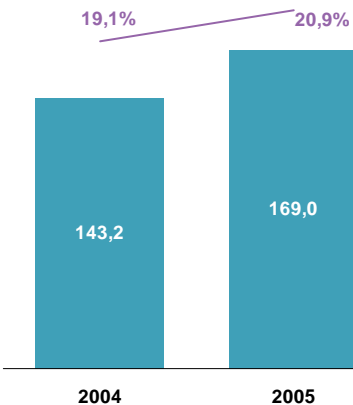
35

Points clés

- Amélioration continue du coût de revient des ventes grâce à l'augmentation des volumes, au mix produit favorable et aux économies de productivité, malgré l'impact négatif de la baisse des prix

R&D : Un engagement sur le long terme

Evolution des dépenses de R&D
(en millions d'euros)



■ R&D

■ R&D en % du CA

IFRS, proforma, 2004 à périmètre constant

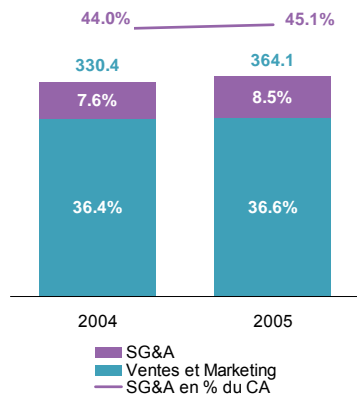
36

Points clés

- Principaux projets de R&D en 2005
 - Essais cliniques de Phase III en vue de la préparation de l'enregistrement à la FDA de Somatuline® (dépôt prévu en 2006) & Dysport®/.Reloxin® (dépôt prévu en 2007)
 - GLP-1 projet (BIM 51077), en partenariat avec Roche

Evolution des dépenses de marketing contenues, renforcement des structures «Corporate» et de contrôle

Evolution des SG&A (en millions d'euros)



Point clés

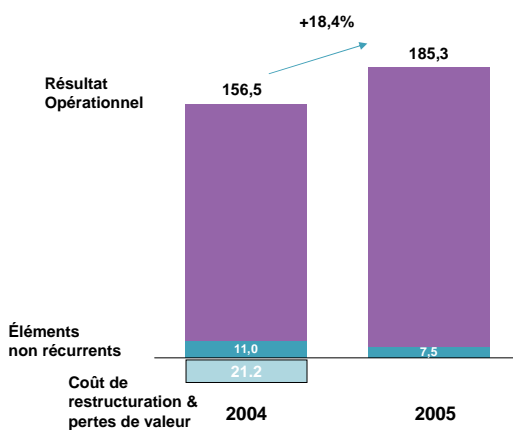
- Augmentation des coûts due au renforcement des fonctions Corporate et du contrôle en Europe de l'Est.
- Coûts de Ventes et Marketing maintenus
 - Augmentation des royalties payées (+12,1%) et des taxes (+41,4%).....
 - Compensée par l'amélioration de la productivité des forces de vente et des coûts de marketing (croissance de 6,5 % des coûts à comparer à une croissance du chiffre d'affaires de 7,4%)

IFRS, proforma, 2004 à périmètre constant

37

Poursuite de l'amélioration du Résultat Opérationnel malgré les efforts de R&D plus importants

(en millions d'euros)



Points clés

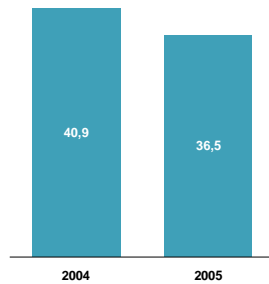
- 2004 pénalisé par des coûts de restructuration et des pertes de valeur
- Coûts de R&D en augmentation de 18% en 2005
- Croissance récurrente du résultat opérationnel en 2005 : 6.7 % malgré la croissance des dépenses de R&D

IFRS, proforma, 2004 à périmètre constant

38

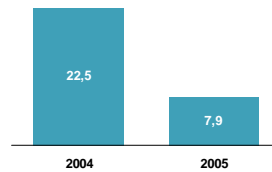
Investissements

Investissements corporels (en millions d'euros)



- 6,1 millions d'euros d'investissement en 2005 dans de nouveaux laboratoires de contrôle de qualité à Wrexham (Royaume-Uni)

Investissements incorporels (en millions d'euros)



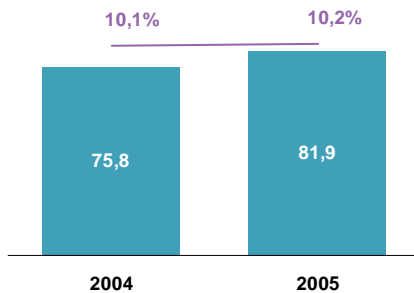
- Paiement échelonnés sur contrats d'alliance, brevets et logiciels

IFRS, proforma,

39

Evolution du Besoin en Fonds de Roulement

Evolution du Besoin en Fonds de Roulement (en millions d'euros)



■ Besoin en Fonds de Roulement
— Besoin en Fonds de Roulement en % du CA

Points clés

- Croissance des dettes exigibles à court terme en raison des paiements échelonnés reçus et non encore reconnus dans le P&L, ainsi que des dettes fiscales diverses enregistrées en 2005 et non encore décaissées au 31/12/05
- Diminution de la dette d'impôts différés due à la baisse du taux effectif d'impôt sur les sociétés en 2005
- Croissance des stocks et des créances clients compensées par augmentation des dettes fournisseurs

¹ Le Besoin en Fonds de Roulement est la différence entre les actifs courants (actifs d'impôts différés + stocks + clients + autres créances) et les passifs courants (passif d'impôts différés + fournisseurs + autres dette courantes)
IFRS, pro forma

40