

Résultats 2007

27 février 2008



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 contenues dans cette présentation sont données uniquement dans un but illustratif et sont basées 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 contenues dans cette présentation afin de refléter les changements qui interviendraient sur les événements, situations, hypothèses ou circonstances sur lesquelles ces déclarations ont été basées.

Un groupe pharmaceutique international spécialisé tourné vers l'innovation

Une stratégie de développement mondial en médecine spécialisée

- 3 domaines ciblés : oncologie, endocrinologie et désordres neuromusculaires
- 5 produits clés se montant à ~ 55% du CA total médicaments
- Croissance à deux chiffres

Une présence historique en médecine générale

- Une franchise médecine générale ciblée sur la gastroentérologie, les troubles cognitifs et les maladies cardio-vasculaires
- Une présence géographique ciblée en France, Chine et Russie
- Une activité solide, générant des flux de trésorerie importants, contribuant au financement de la R&D

De vraies capacités R&D internationales et différenciantes

- Ciblées sur les maladies hormono-dépendantes, l'ingénierie des peptides et des protéines et l'innovation galénique
- Des dépenses de R&D supérieures à 20% du chiffre d'affaires
- 4 centres de recherche à Boston, Paris, Londres et Barcelone

Un acteur intégré

- Des capacités de production de peptides de premier plan
- Deux sites de production approuvés par la FDA

Une politique active de partenariats

- Ipsen a construit un important réseau d'alliances avec des centres de recherches d'excellence et avec des acteurs de premier plan dans l'industrie pharmaceutique
- Les partenaires d'Ipsen sont notamment Galderma, Genentech, GTx, Mediscis, Roche, Teijin et Tercica

Un acteur de premier plan sur ses domaines thérapeutiques ciblés

Decapeptyl®

- Analogue de la GnRH – formulation sur 3 mois
- **n°1 ou n°2 sur les marchés où Ipsen est présent**
- Des relations étroites avec les médecins ciblés et les organisations d'urologues en UE
- Concurrents principaux : Enantone® (Takeda), Zoladex® (Astra-Zeneca)

Somatuline®

- Analogue de la Somatostatine
- La formulation Autogel est une illustration du savoir-faire spécifique d'Ipsen en matière de FLP innovantes : libération prolongée sur 28 jours et plus
- **n°1 ou n°2 sur les marchés où Ipsen est présent**
- Concurrents principaux : Sandostatin (Novartis)

Dysport®

- Toxine Botulique de Type A
- Produit efficace et ayant fait ses preuves (lancé en 1991),
- **n°1 ou n°2 sur les marchés où Ipsen est présent**
- Rival de Botox® (Allergan)

Résultats 2007

Jean-Luc Bélingard
Président



Une performance en ligne avec les objectifs



	Objectifs 2007	2007 publiés	
Chiffre d'affaires	Croissance de 6,5 à 7,5%	+6,8%	En ligne
Produits des activités ordinaires	Croissance de 4,0 à 5,0%	+5,1%	En ligne
Marge Opérationnelle publiée	22,0 à 23,0% (en % du CA)	22,7%	En ligne

Des objectifs financiers à nouveau réalisés

De bonnes performances malgré un environnement difficile



Chiffre d'affaires Groupe

+6,8%

Volumes de médicaments vendus

+9,1%

Ventes des produits de médecine spécialisée

+11,2%

Ventes en dehors des principaux pays de l'Europe de l'ouest

+14,9%

Taux de croissance 2006/2007

Une stratégie rigoureusement mise en œuvre

Objectifs

Être un groupe pharmaceutique international de tout premier plan offrant aux patients des médicaments innovants, 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 GLOBALISER notre présence internationale grâce à une politique active d'expansion géographique



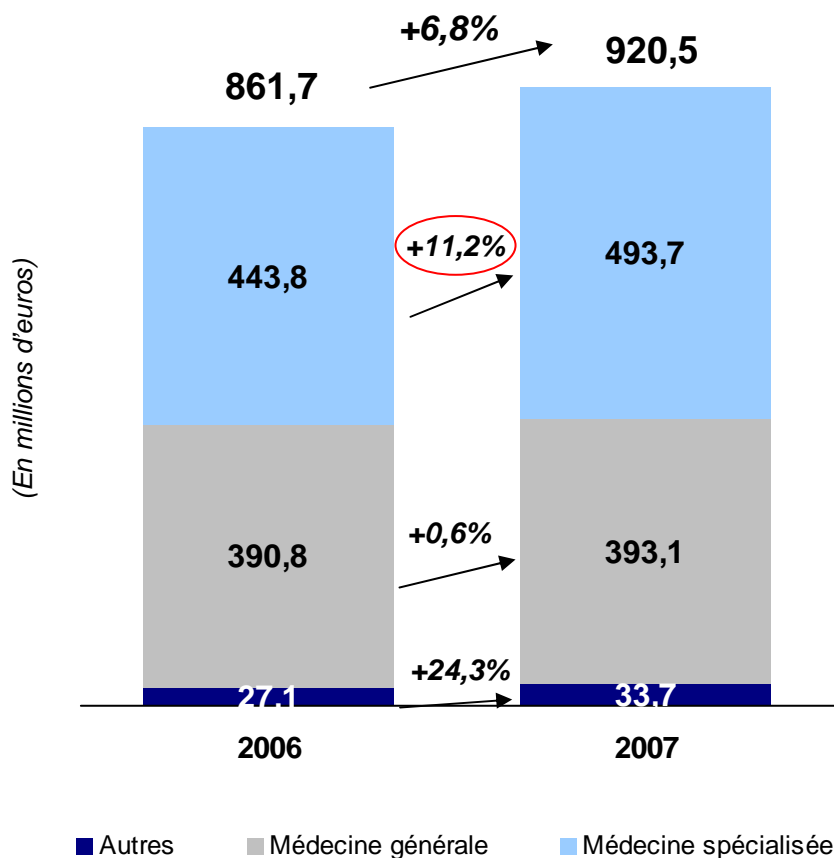
Résultats 2007

Claire Giraut
Vice-président Exécutif,
Administration et Finances

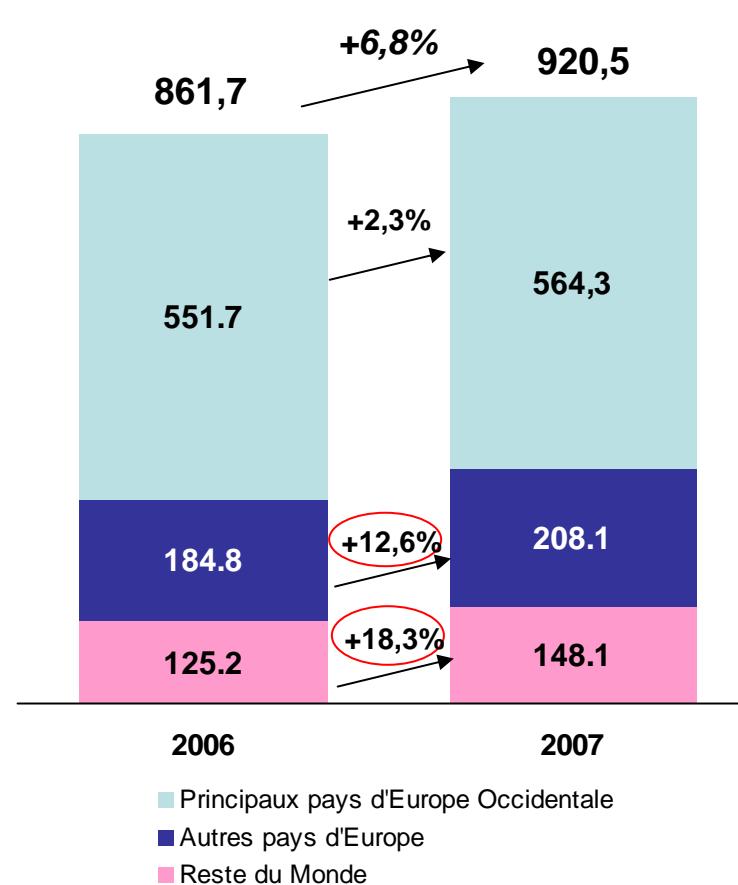


Évolution du chiffre d'affaires

CA 2006 et 2007 par spécialités



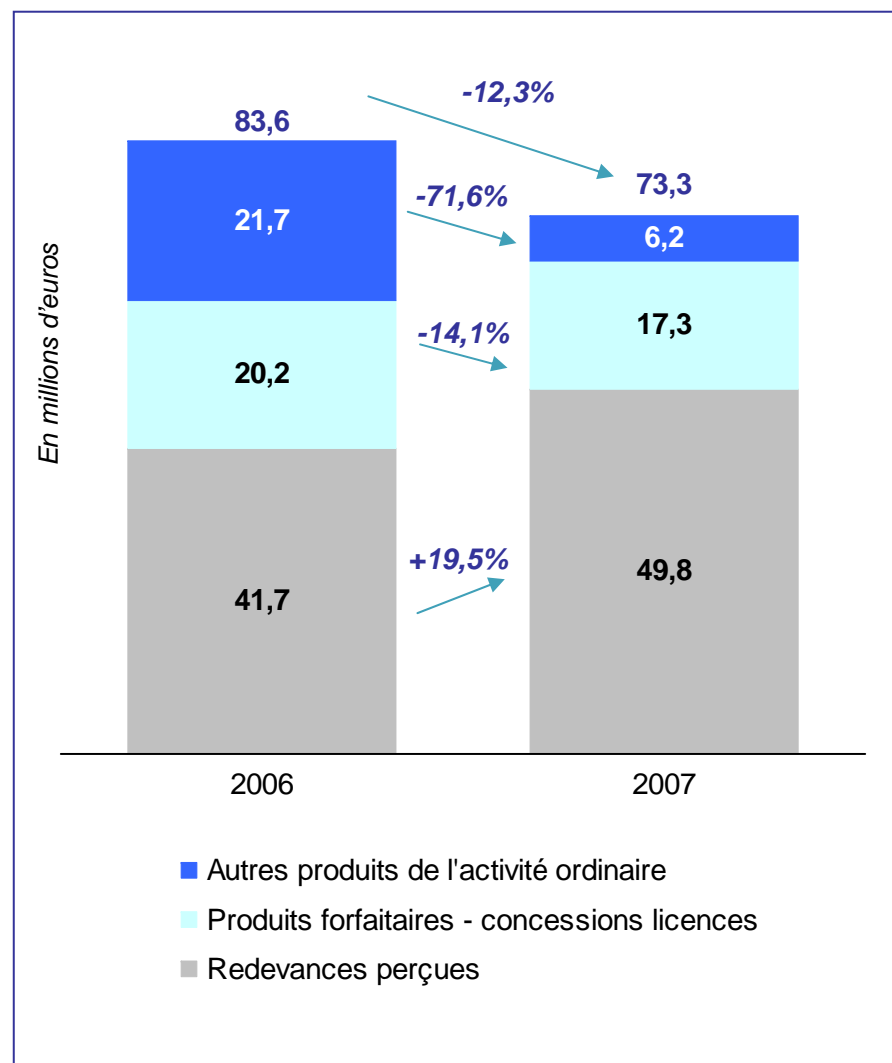
CA 2006 et 2007 par régions



Une croissance profitable portée par les domaines thérapeutiques ciblés et l'international

Évolution des autres produits de l'activité

Redevances perçues	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licence Kogenate® en hausse de 22,8%, pour atteindre 47,6 millions d'euros
Produits forfaitaires Concessions de licence	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Partenariats avec Roche, Galderma, Medicis et Recordati ▪ En 2006, reconnaissance des paiements reçus à la suite de l'arrêt du contrat de distribution de Reloxin® avec Inamed
Autres produits de l'activité ordinaire	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arrêt des facturations de R&D pour BIM51077 (en partenariat avec Roche) et d'une formulation retard de l'hormone de croissance ▪ 2006 incluait des revenus générés par Zoxan®



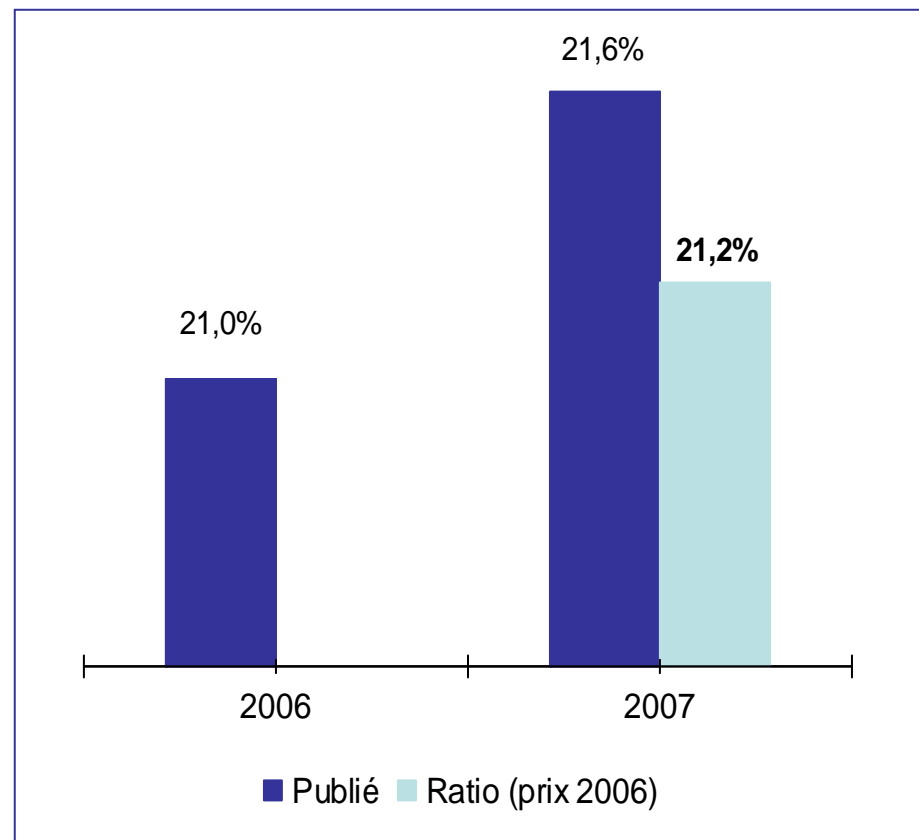
Évolution du coût de revient des ventes

Effets positifs

- Croissance rapide des domaines thérapeutiques ciblés, « effet mix » favorable
- Amélioration de la productivité

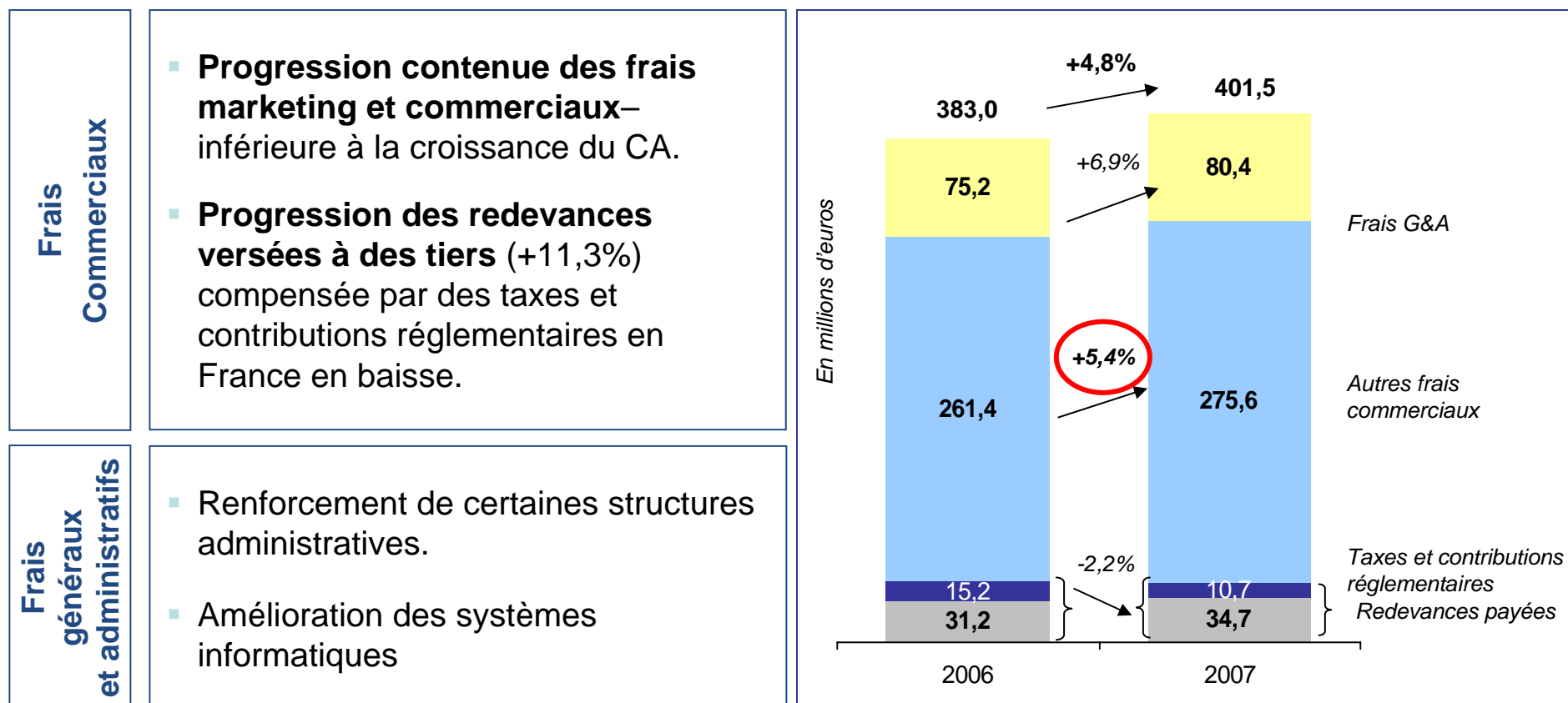
Effets négatifs

- Effet négatif mécanique des baisses de prix (17,9 millions d'euros) sur le prix de revient exprimé en valeur relative (impact de 2,1 points sur la croissance du CA)
- Poids croissant des produits issus de licence dans les ventes du Groupe



Les baisses de prix et la croissance des produits pris en licence ont plus que compensé « l'effet mix » favorable et les efforts de productivité

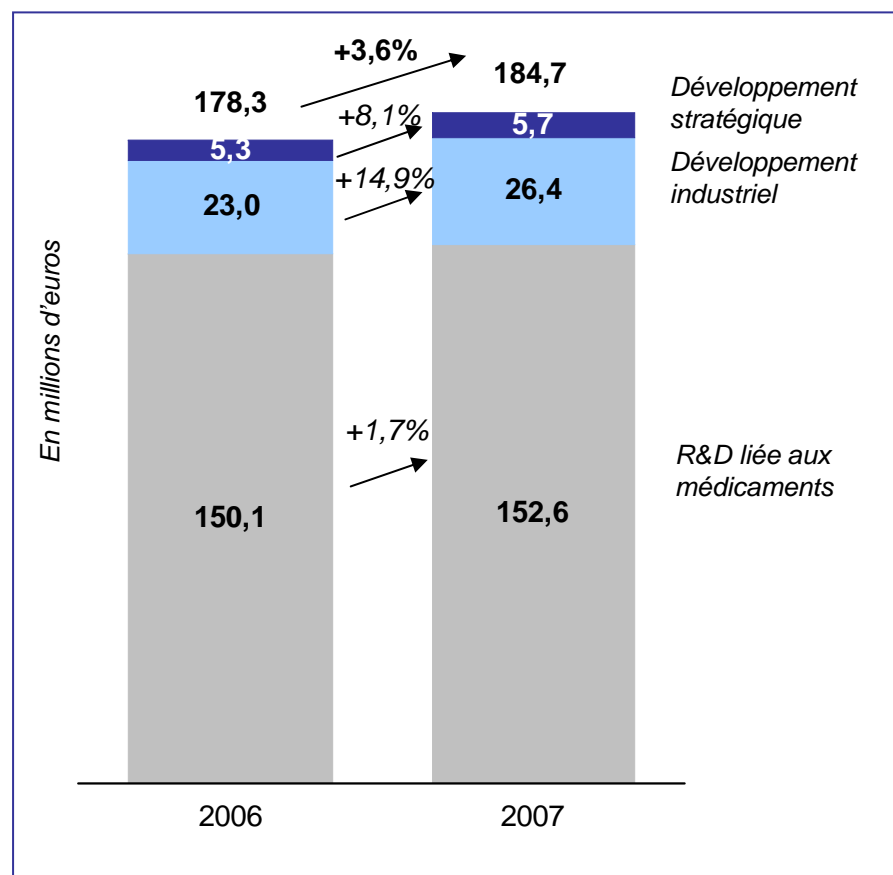
Évolution des frais commerciaux, généraux et administratifs



Un ratio de frais commerciaux, généraux et administratifs contenu en 2007

Évolution des frais de recherche et développement

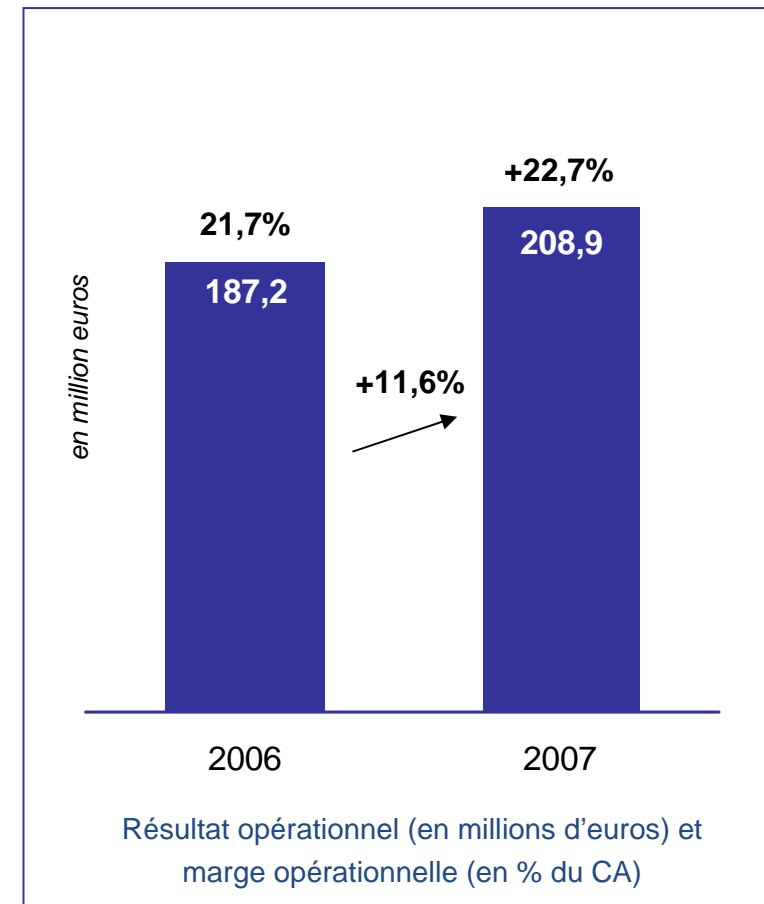
R&D liée aux médicaments	<ul style="list-style-type: none"> Préparation du dossier d'enregistrement de Dysport® et Somatuline® Depot aux Etats-Unis Transfert à Roche du développement de BIM51077 (GLP-1) Augmentation de 7,9% de la R&D autofinancée
Développement industriel	<ul style="list-style-type: none"> Forte croissance liée à la préparation des inspections par la FDA pour les dossiers de Dysport® et Somatuline® Depot aux États-unis



Des efforts de R&D soutenus dans un contexte de préparation des enregistrements : 20,1% du chiffre d'affaires en 2007 vs. 20,7% en 2006

Évolution du résultat opérationnel

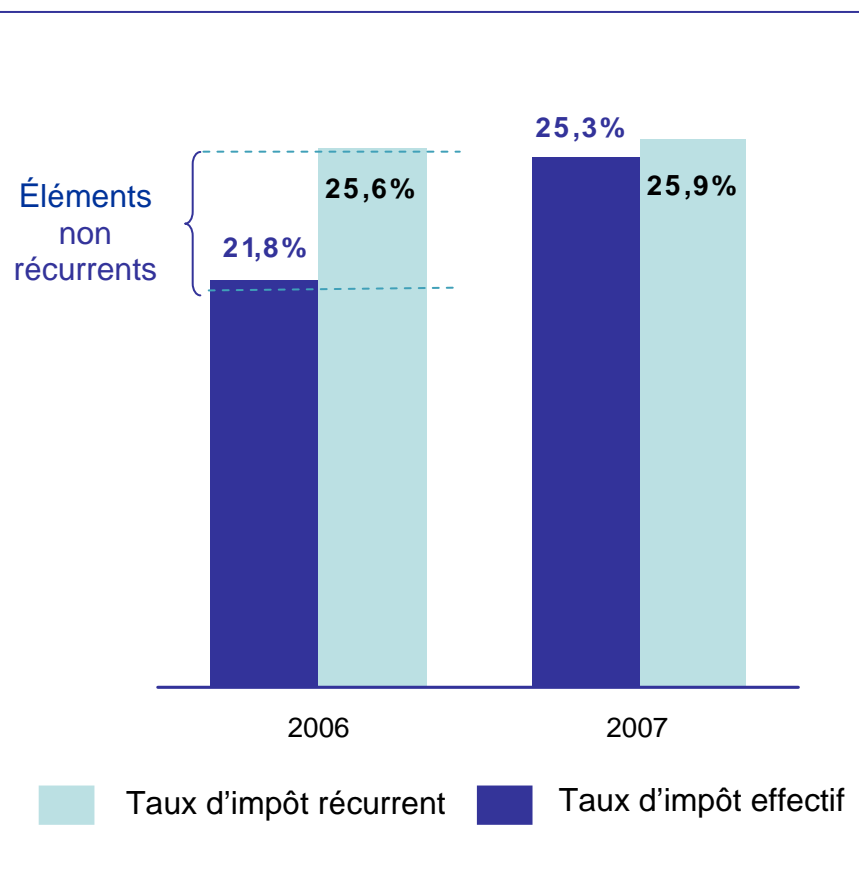
- **Une forte progression de la marge opérationnelle en 2007 malgré:**
 - Une pression sur les prix continue (notamment sur Tanakan® en France et Décapeptyl® en Italie)
 - Des autres produits de l'activité plus faibles, notamment du fait de l'arrêt des refacturations (GLP-1) et de la baisse des revenus de co-promotion (Zoxan®)
 - Une forte croissance des produits issus de licence et du chiffre d'affaires des activités liées, qui ont dégradé l'amélioration du mix
 - Coûts de lancement d'Increlex® et d'Adrovanse®
- **2006 comprenait une charge de 8,4 millions d'euros payés à Inamed pour recouvrer les droits de Reloxin® ainsi qu'une charge de 7,3 millions d'euros pour une perte de valeur (Testim®)**



Une performance opérationnelle solide dans un contexte d'efforts soutenus pour accélérer la croissance du Groupe

Évolution de l'impôt sur le résultat

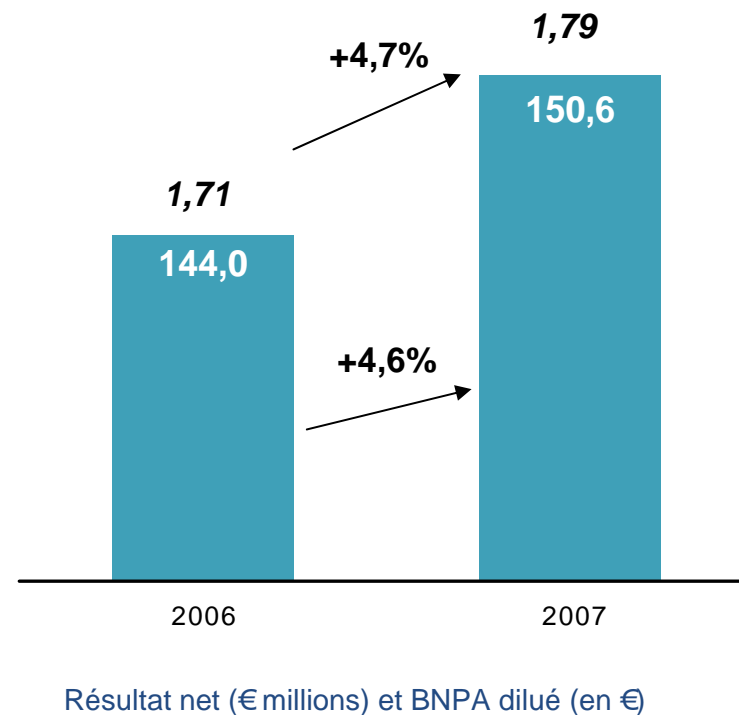
- En 2007, le taux effectif d'impôt du Groupe a atteint 25,3%
- En 2006, le taux effectif d'impôt du Groupe, qui s'était élevé à 21,8%, avait bénéficié de l'effet non récurrent de l'utilisation au Royaume-Uni, de pertes reportables « capital losses »



A partir de 2008, le Groupe bénéficiera d'un taux d'impôt plus bas, de 22 à 24%, suite à la réforme du Crédit Impôt Recherche

Évolution du résultat net et du BNPA

La croissance solide du BNPA en 2007 ainsi que la confiance dans les perspectives de croissance permettent au Groupe de proposer un dividende de 0,66 euros par action, représentant un taux de distribution des bénéfices de 37%



Évolution de la génération de flux de trésorerie

En millions d'euros

	2006	2007	
MBA avant variation du BFR	167,6	214,3	
(Augmentation) / Diminution du BFR	160,0	(38,3)	
Flux net de trésorerie dégagé par l'activité	327,6	176,0	2006 a bénéficié d'importants paiements de Medicis.
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(78,8)	(84,0)	Dont réduction de la dette d'impôt: -38,5 millions d'euros
Investissements financiers	(63,1)	(2,1)	Dont investissements corporels: 58,7 millions d'euros
Autres	(20,4)	(54,2)	Dont investissements incorporels: 26,5 millions d'euros
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(162,3)	(140,3)	Dont souscription à 2 obligations convertibles Tercica: 42,4 millions d'euros
Variation nette des emprunts et crédits	(31,9)	(1,8)	
Dividendes versés	(50,4)	(50,4)	
Autres	(1,2)	(24,6)	Dont rachat d'actions: 24,8 millions d'euros
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(83,5)	(76,8)	
Flux net de trésorerie lié aux activités non poursuivies	0,6	1,3	
Variation de la trésorerie	82,5	(39,8)	Remboursement d'emprunts LT: 31,8 millions d'euros en 2006
Incidence des variations du cours des devises	0,7	(3,0)	
Trésorerie et équivalent de trésorerie	283,7	240,9	
Trésorerie ⁽¹⁾	252,9	217,8	

(1) Trésorerie: Trésorerie et équivalents de trésorerie et titres de placement de trésorerie sous déduction des concours et emprunts bancaires, autres passifs financiers et après réintégration des instruments financiers.

Évolution de la structure du bilan consolidé

Actifs (en millions d'euros)		
	31-dec-06	31-dec-07
Ecarts d'acquisition	188,8	189,0
Immobilisations corporelles	198,2	221,9
Immobilisations incorporelles	68,2	89,2
Autres actifs non courants	147,3	185,3
Total des actifs non-courants	602,5	685,4
Total des actifs courants	603,4	636,8
<i>dont Trésorerie et équivalent</i>	<i>285,5</i>	<i>247,1</i>
Actifs de l'activité destinée à être cédée ou abandonnée	8,4	0,7
Total de l'actif	1 214,3	1 322,9
(Dette) / Trésorerie nette	252,9	217,8

Passif (en millions d'euros)		
	31-dec-06	31-dec-07
Capitaux propres (part du groupe)	726,5	799,9
Intérêts minoritaires	1,4	1,2
Dette financière long-terme	21,6	20,8
Autres passifs non courant	195,4	221,0
Dette financière court-terme	10,9	15,4
Autres passif courants	247,7	259,3
Passifs de l'activité destinée à être cédée ou abandonnée	10,8	5,3
Total du passif	1 214,3	1 322,9

Aspects comptables en 2008

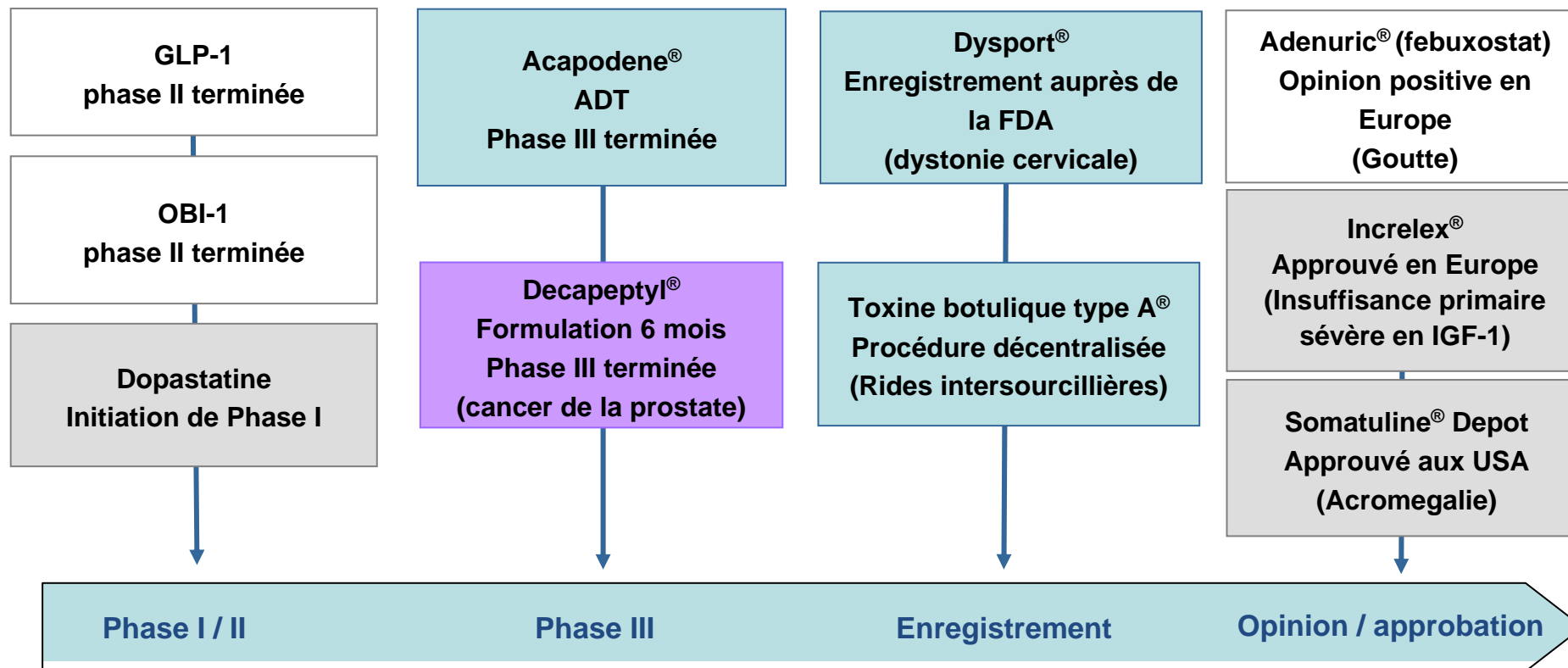
- Les coûts associés à un de nos sites de production de matière active étaient jusqu'à la fin 2007 enregistrés en R&D car cette unité produisait uniquement à des fins de R&D.
- Le passage progressif de la production de cette unité à des fins commerciales entraînera à l'avenir un transfert de certains coûts de R&D vers le coût de revient des ventes
- En 2008, ce transfert pourrait diminuer le ratio de R&D du Groupe d'environ 0,3 à 0,5 point (en pourcentage du chiffre d'affaires Groupe) et augmenter le ratio de coût de revient des ventes d'autant, sans affecter la marge opérationnelle du Groupe

R&D : événements marquants

Jacques-Pierre Moreau
Vice-président Exécutif,
Découverte et Innovation



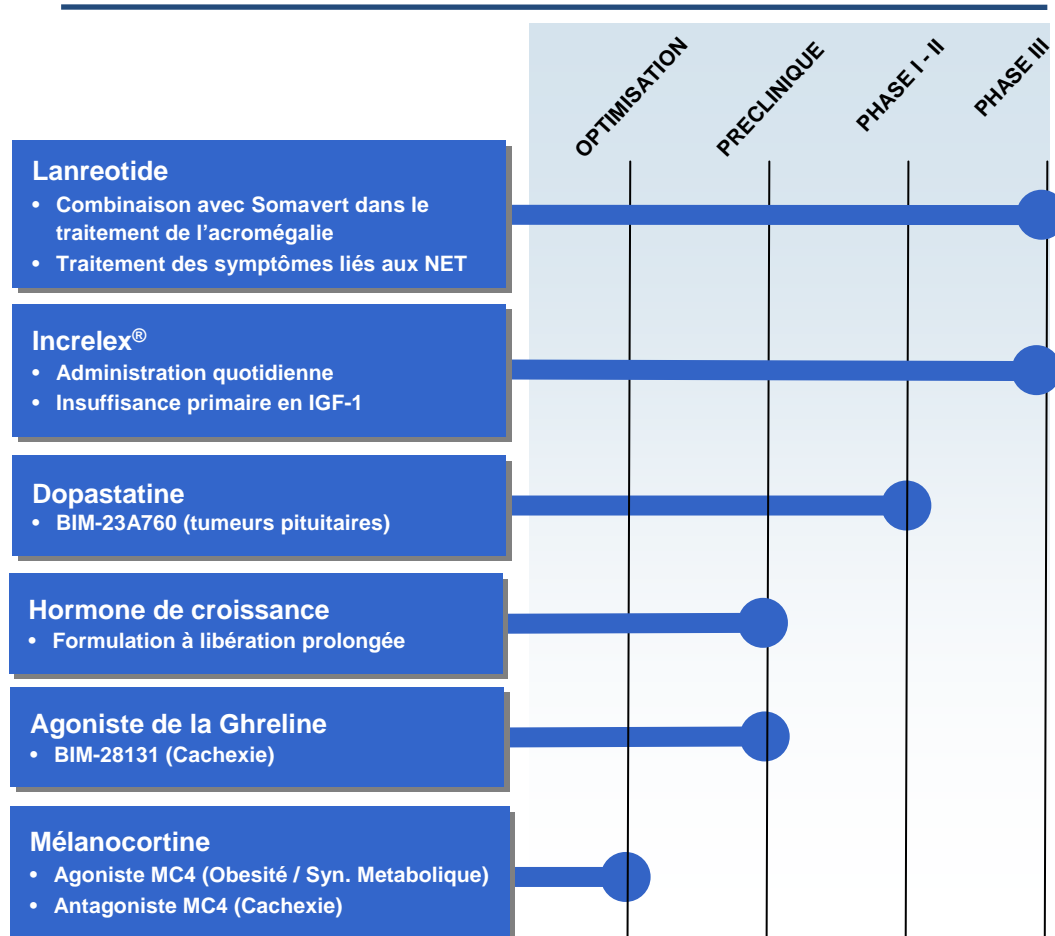
Développement



2 enregistrements et 3 approbations

Une franchise globale en endocrinologie

Un riche portefeuille en Endocrinologie



Un portefeuille unique

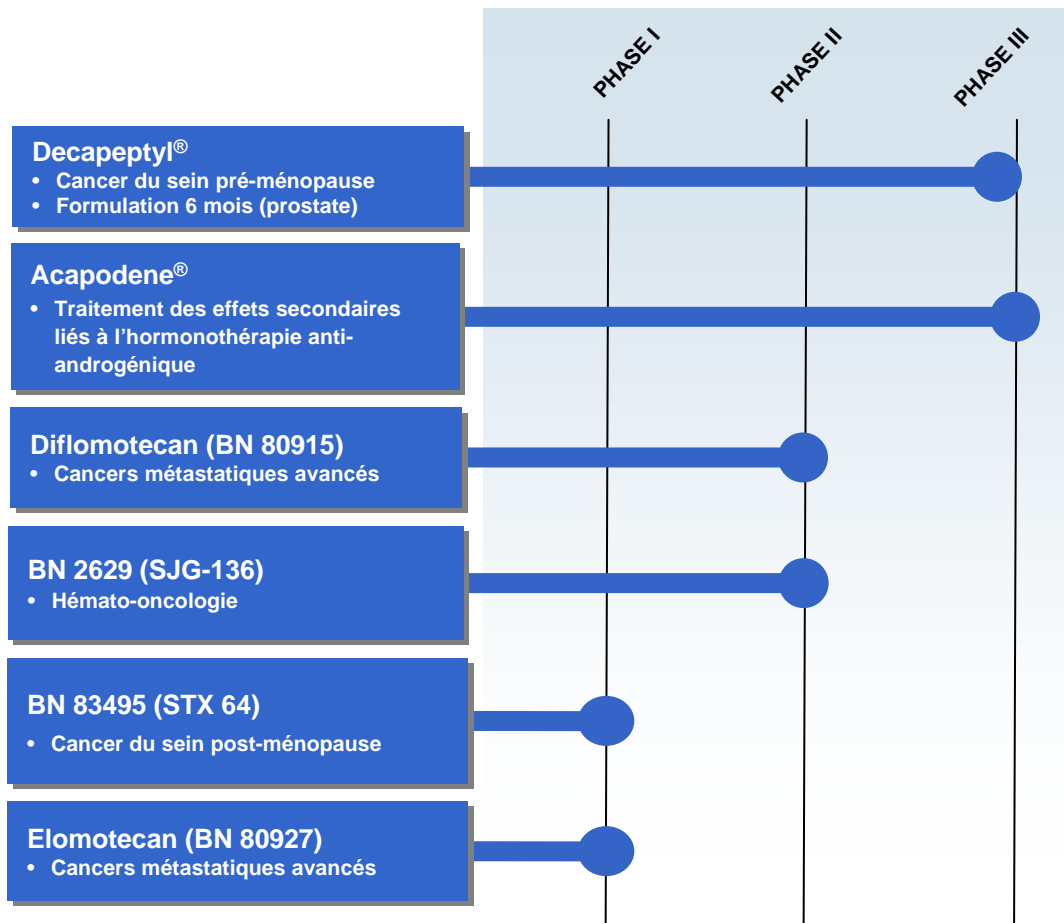
- ✓ “Une solution de soin global” pour les troubles de la croissance avec **Somatuline®**, **NutropinAq®** et **Increlex®**
- ✓ Chiffre d'affaires d'environ 130 millions d'euros

Un partenariat stratégique avec Tercica

- ✓ Accords de licences croisés pour **Somatuline® Depot aux Etats-Unis** et **Increlex® en Europe et autres territoires**
- ✓ Ipsen est l'actionnaire de référence de Tercica, avec une prise de participation de 25% à son capital et la possibilité de l'accroître à 40%

Une franchise internationale établie et un portefeuille de recherche riche

Un pipeline prometteur en oncologie



Une présence internationale établie

- ✓ Decapeptyl® est vendu dans plus de 60 pays
- ✓ Chiffre d'affaires de plus de 230 millions d'euros

Un portefeuille de recherche riche

- ✓ Angiomates (STX-140)
- ✓ Inhibiteurs de la signalisation GPR (BIM 46187)
- ✓ Inhibiteurs de Phosphatases CDC25 (IRC-83864)
- ✓ Peptide cytotoxique conjugué

Découverte & Innovation: objectifs

- La Recherche d'Ipsen a pour ambition d'intervenir sur les mécanismes de restauration ou de modulation de l'équilibre hormonal appliqués aux domaines de l'endocrinologie et de l'oncologie
- Les principes de découverte reposent sur l'ingénierie des peptides, des protéines et des stéroïdes, combinés aux technologies galéniques de pointe afin de créer des produits qui facilitent l'observance et améliorent le confort de vie des patients
- Pour amplifier son effort de recherche, Ipsen a établi et continuera de renforcer un réseau de partenariats avec des centres académiques de réputation mondiale, et les leaders de l'industrie bio-pharmaceutique:
 - Expertise médicale en endocrinologie et oncologie: [Erasmus Medical Center / Johns Hopkins Medical center](#)
 - Identification de nouveaux concepts thérapeutiques et développement de modèles expérimentaux: [Salk institute](#)
 - Recherche avancée en imagerie médicale: [CEA MIRcen](#)
 - Theragnostique: [Biomérieux, Celera](#)

Découverte & Innovation: programmes

Endocrinologie :

- Adénome hypophysaire : obtenir la réponse thérapeutique complète
- Mécanismes contrôlant la prise alimentaire / les états cataboliques accompagnant les maladies chroniques et le vieillissement: cachexie, anorexie, sarcopénie
- Thérapie de remplacement hormonal / retard statural, état catabolique: de la prescription empirique aux décisions de traitement personnalisé basées sur des critères génétiques et génomiques
- Diabète: au delà du GLP-1, un meilleur contrôle de l'équilibre glycémique et pondéral

Oncologie

- Inflammation chronique, un facteur de risque pour le cancer: Cirrhose, pancréatite, prostatite
- Dérèglements de l'équilibre hormono-stéroïdien dans les tumeurs du sein, de la prostate et de l'endomètre utérin

Désordres Neuromusculaires

- Syndromes dyskinésiques
- Vers des thérapies à base de toxine botulique à profil multiple

Perspectives d'avenir

Jean-Luc Bélingard
Président



Une actualité riche en 2008...

Objectifs

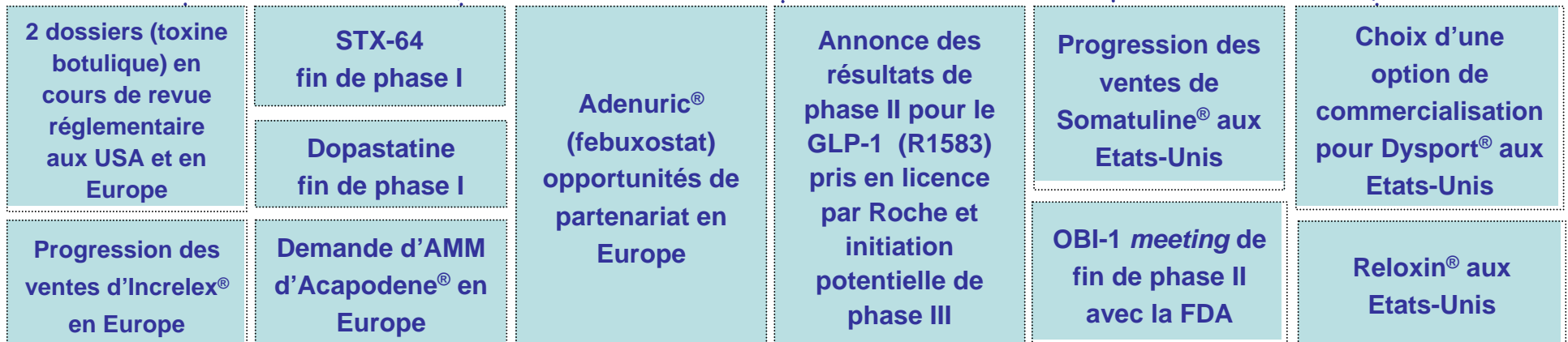
Être un groupe pharmaceutique international de tout premier plan offrant aux patients des médicaments innovants, répondant à des besoins médicaux non encore couverts dans ses domaines thérapeutiques ciblés

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 GLOBALISER notre présence internationale grâce à une politique active d'expansion géographique



Objectifs financiers

	Objectifs 2008	Réalisés 2007
Chiffre d'affaires	Croissance sous-jacente⁽¹⁾ de 6,5 à 7,5% Croissance publiée de 3,2 à 4,2%	€883,6 millions €920,5 millions
Autres produits de l'activité	Croissance de 13,0 à 16,0%	€73,3 millions
Marge opérationnelle publiée	22,0 à 23,0% (en % du CA)	22,7%

Les objectifs ci dessus ont été fixés à **taux de change constant**

NOTE 1 : Hors chiffre d'affaires de Ginkor Fort® en 2007 et 2008

Conclusion

Tous les objectifs financiers ont été réalisés en 2007

Croissance forte et soutenue de la médecine spécialisée et des marchés internationaux

Somatuline[®] Depot a été approuvé et lancé aux USA

Increlex[®] a été approuvé et lancé en Europe

Opinion positive du CHMP pour Adenuric[®] (febuxostat) en Europe

Un bilan renforcé

Les facteurs de la croissance d'Ipsen sont en place

Annexes



Paiements échelonnés encaissés avant le 31 décembre 2007 et non encore reconnus comme revenus

<i>(en millions d'euros)</i>	31 décembre 2006	31 décembre 2007
Total encaissés :	184,3	218,7
<i>Ces paiements échelonnés seront reconnus dans le temps comme suit :</i>		
Année N+1	13,6	22,4
Année N+2 et suivantes	170,7	196,3

Tercica : principaux impacts sur les comptes d'Ipsen

<i>En milliers d'euros</i>	2006	2007
Obligations convertibles et Warrant		
•Variation de la valeur du warrant		
•Variation de la valeur du dérivé lié aux obligations		
•Intérêts sur les obligations convertibles		
Impact sur le résultat financier	(3 140)	4 680
Impact sur l'impôt du Groupe	(84)	(68)
Quote-part d'équivalence	(1 422)	(7 853)
Purchase accounting	(244)	(911)
Résultat	(1 666)	(8 764)
Total des impacts	(4 890)	(4 152)