

Communiqué de Presse

Ipsen : Chiffre d'affaires du premier trimestre 2009 et objectifs financiers pour l'année

- **Un premier trimestre satisfaisant :**
vente de médicaments en hausse de 7,3% hors effets de change
 - **Dynamique favorable des produits de médecine de spécialité :**
+10,6% hors effets de change
 - **Ventes en endocrinologie en hausse de 32,5% hors effets de change,**
ou de 17,2% en excluant les Etats-Unis
 - **Le chiffre d'affaires en Amérique du Nord a doublé,**
conformément aux attentes
 - **Mesures prises : ventes en volume dans l'Europe de l'Est de retour à la normale**
depuis mars
- **Litige avec Bayer résolu, objectif de rentabilité amélioré**
 - **Des objectifs financiers pour 2009 solides**
 - **Des perspectives de trésorerie nette élevée**

Paris (France), le 28 Avril 2009 - Ipsen (Euronext : IPN) a annoncé aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2009.

Chiffre d'affaires consolidé IFRS du premier trimestre 2009 (non audité)

(en millions d'euros)	2009	2008	% Variation	% variation hors effet de change
VENTES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES				
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	138,7	134,8	2,9%	4,2%
Autres pays d'Europe	50,8	60,1	- 15,5%	-15,3%
Amérique du Nord	7,8	1,1	n.a.	n.a.
Reste du Monde	54,5	42,8	27,3%	24,5%
Chiffre d'affaires Groupe	251,8	238,9	5,4%	5,8%
VENTES PAR PRODUITS				
Médecine de spécialité	143,8	132,9	8,2%	10,6%
Médecine générale	98,9	94,5	4,7%	2,8%
Chiffre d'affaires total médicaments	242,8	227,4	6,8%	7,3%
Activités liées aux médicaments¹	9,0	11,5	-21,5%	-23,2%
Chiffre d'affaires Groupe	251,8	238,9	5,4%	5,8%

¹ Les activités liées aux médicaments correspondent à la vente de principes actifs et de matières premières (par exemple, extrait de Ginkgo Biloba, EGb 761[®]) et sont soumises à une forte volatilité d'un trimestre à l'autre, rendant les comparaisons difficiles.

Commentant la performance du premier trimestre 2009, **Jean-Luc Bélingard, Président du Groupe Ipsen** a déclaré: « *Notre performance sur ce premier trimestre démontre la pertinence de notre stratégie visant à renforcer notre franchise de médecine spécialisée. Ipsen dépasse une nouvelle fois le rythme de croissance global du marché pharmaceutique, notamment grâce à sa vigueur en endocrinologie et en neurologie en Amérique du Nord. A cet égard, nous sommes maintenant dans la phase finale de nos discussions avec la FDA au sujet de Dysport[®], ce qui renforcera notre moteur de croissance nord-américain une fois que le produit aura été approuvé.* » Jean-Luc Bélingard a ajouté : « *La grande majorité de nos marchés a continué d'afficher une croissance solide ce trimestre. Nous avons positivement résolu la situation de nos canaux de distribution en Europe de l'Est - qui avaient été affectés en début d'année par les dépréciations des devises locales contre l'euro - et nous avons repris le rythme de nos volumes vendus. Nous avons également adopté une approche pragmatique pour régler rapidement notre contentieux avec Bayer, ce qui renforce notre prévision de cash-flow déjà soutenu en 2009* ». Jean-Luc Bélingard a conclu : « *A partir de cette base solide, nous allons continuer à contrôler rigoureusement notre structure de coûts dans un environnement tendu, afin d'améliorer notre rentabilité, tout en cherchant à maximiser nos opportunités de croissance, tant internes qu'externes.* »

Revue du chiffre d'affaires du premier trimestre 2009

Les ventes consolidées du Groupe ont atteint 251,8 millions d'euros, en hausse de 5,4% d'une année sur l'autre et de 5,8% hors effets de change.

Hors effets de change, **les ventes de médicaments ont enregistré une croissance soutenue de 7,3%**, tirée par les ventes de la franchise endocrinologie, en hausse de 32,5% d'une année sur l'autre. Ces bonnes performances reflètent notamment la consolidation des opérations nord-américaines ainsi que la bonne reprise des volumes vendus en Europe de l'Est : dans cette zone, les ventes du Groupe avaient connu un démarrage lent en début d'année suite à la perturbation des circuits de distribution dans certains pays après dépréciation des devises face à l'euro.

Les ventes dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 138,7 millions d'euros, en progression de 2,9% sur la période (premier trimestre 2008, 134,8 millions d'euros) et de 4,2% à taux de change constant, portées par une bonne performance dans tous les pays malgré un environnement de marché tendu. Cette tendance positive a été partiellement compensée par des impacts de change négatifs au Royaume-Uni, où la croissance à taux de change constant a atteint 16,0%.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres Pays d'Europe** a atteint 50,8 millions d'euros, en baisse de 15,5% sur la période, et en baisse de 15,3% hors effets de change. Le 2 mars 2009, le Groupe avait annoncé un démarrage lent de ses ventes du premier trimestre dans certains **Pays d'Europe de l'Est** – où il vend ses produits principalement en euros – du fait de l'effondrement des devises locales face à l'Euro, venant perturber les circuits de distribution. Depuis cette annonce, le Groupe a achevé de négocier de nouvelles conditions commerciales avec ses distributeurs, lui permettant de rétablir la dynamique de ses ventes. Ainsi, au mois de mars, la dynamique des volumes vendus a repris son cours normal, notamment en Russie et en Roumanie, deux des plus importants marchés d'Europe de l'Est pour le Groupe. Les actions menées ont ainsi permis de tempérer en partie les effets négatifs de la dépréciation des devises, qui a atteint en moyenne 25% sur les 6 derniers mois.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires réalisé en **Amérique du Nord** a atteint 7,8 millions d'euros, contre 1,1 million d'euros un an plus tôt, reflétant la consolidation globale depuis octobre 2008 des acquisitions du Groupe dans cette zone. Sur une base comparable, le chiffre d'affaires a environ doublé sur la période, pour s'établir à 10,1 millions de dollars. Cette performance a principalement été tirée par Somatuline[®], lancé au premier trimestre 2008. Increlex[®] a poursuivi sa pénétration, affichant des ventes en dollars américains en croissance de 72,4% sur la période, bénéficiant d'une hausse des nouvelles prescriptions, représentant 184 au premier trimestre 2009 contre 154 un an plus tôt.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré dans le **Reste du Monde** a atteint 54,5 millions d'euros, en hausse de 27,3% sur la période, et de 24,5% hors effets de change, grâce à de fortes croissances en Chine, Algérie et Brésil.

Les ventes de produits de **médecine de spécialité** ont atteint 143,8 millions d'euros, en hausse de 8,2% sur la période (premier trimestre 2008, 132,9 millions d'euros) et de 10,6% à taux de change constants. Les produits de médecine de spécialité représentent 57,1% des ventes consolidées du Groupe, contre 55,6% un an plus tôt. Les ventes de produits de **médecine générale** ont atteint 98,9 millions d'euros, en croissance de 4,7% d'une année sur l'autre, soit 2,8% hors effets de change. Ces ventes ont représenté 39,3% des ventes consolidées du Groupe, contre 39,6% un an plus tôt.

Règlement du désaccord avec Bayer sur le paiement de redevances

Le 30 octobre 2008, le Groupe a annoncé un désaccord avec Bayer sur le terme d'un contrat datant de 1985 par lequel Ipsen avait accordé à Bayer - dans certaines régions - une licence exclusive pour l'utilisation et la vente de produits dont l'activité biologique et la structure chimique sont semblables à celles de protéines procoagulantes du facteur VIII humain.

Les deux groupes ont maintenant trouvé un accord dans ce contexte et Bayer, qui avait suspendu le paiement des redevances dues au Groupe depuis le 26 mai 2008, va reprendre ces paiements au titre de la période discutée. A la suite de cette transaction, et sous réserve du niveau des ventes de Kogenate qui seront atteintes par Bayer au titre de la période de paiement de redevances sur laquelle Ipsen et Bayer se sont entendus, le Groupe devrait recevoir en 2009 environ 36 millions d'euros.

Mise à jour des objectifs financiers du Groupe pour 2009

Sur la base des informations disponibles à ce jour, et notamment grâce à la mise en oeuvre d'actions visant au rétablissement d'une activité normalisée dans certains pays d'Europe de l'Est, et aux ventes de médicaments soutenues dans la plupart des pays où le Groupe opère, notamment aux Etats-Unis, dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest et en Chine, Ipsen s'est fixé les objectifs suivants pour l'année 2009 :

- Une croissance de ses ventes de médicaments d'une année sur l'autre comprise entre 7,0% et 9,0% hors effets de change ;
- Des autres produits de l'activité¹ s'élevant à environ 45 millions d'euros, auxquels s'ajouteront les paiements reçus de Bayer tels que décrits ci-dessus;
- Un objectif de marge opérationnelle ajustée autour de 14,0%², qui sera augmentée des paiements reçus de Bayer tels que décrits ci-dessus;
- Un taux d'impôt normatif compris entre 18.0% et 20.0% du résultat avant impôts des activités poursuivies.

Ces objectifs financiers ne comprennent pas d'éléments découlant de l'affectation des écarts d'acquisition issus des transactions nord-américaines du Groupe.

A propos d'Ipsen

Ipsen est un groupe pharmaceutique international spécialisé, tourné vers l'innovation, qui commercialise actuellement plus de 20 médicaments et rassemble près de 4 200 collaborateurs dans le monde. Sa stratégie de développement repose sur une complémentarité entre les produits de spécialité, moteurs de sa croissance, issus des domaines thérapeutiques qu'il cible (oncologie, endocrinologie et neurologie), et les produits de médecine générale qui contribuent notamment au financement de sa recherche. La localisation de ses quatre centres de Recherche et Développement (Paris, Boston, Barcelone, Londres) et sa plate-forme d'ingénierie des peptides et des protéines lui permettent d'être en relation avec les meilleures équipes universitaires et d'accéder à un personnel de grande qualité. Plus de 800 personnes sont affectées aux activités de R&D, avec pour mission la découverte et le développement de médicaments innovants au service des patients. Cette stratégie est également soutenue par une politique active de partenariats. En 2008, les dépenses de R&D ont atteint environ 183 millions d'euros, soit près de 19% du chiffre d'affaires consolidé, qui s'est élevé à 971 millions d'euros. Le produit des activités ordinaires a dépassé 1 milliard d'euros au terme du même exercice. Les actions Ipsen sont négociées sur le compartiment A d'Euronext Paris (mnémonique : IPN, code ISIN : FR0010259150). Ipsen est membre du SRD (« Service de Règlement Différé ») et fait partie du SBF 120. Le site Internet d'Ipsen est www.ipsen.com.

¹ Définis comme la somme des produits forfaitaires de concession de licences, les redevances reçues en provenance des tiers et des autres revenus (dont par exemple les produits de co-promotion...).

² en pourcentage des ventes, et avant toute prise en compte d'éléments découlant de l'affectation des écarts d'acquisition issus des transactions nord-américaines du Groupe

Avertissement

Les déclarations prospectives et les objectifs contenus dans cette présentation sont basés sur la stratégie et les hypothèses actuelles de la Direction. Ces déclarations et objectifs dépendent de risques connus ou non, et d'éléments aléatoires qui peuvent entraîner une divergence significative entre les résultats, performances ou événements effectifs et ceux envisagés dans ce communiqué. 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 précliniques 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, ou que les autorités réglementaires se satisferont des données et informations présentées par le Groupe. 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 risque qui sont décrits dans ses documents d'information enregistrés auprès de l'Autorité des marchés financiers.

Pour plus d'informations :

Médias

Didier Véron

Directeur des Affaires Publiques et de la Communication

Tel. : +33 (0)1 58 33 51 16

Fax : +33 (0)1 58 33 50 58

E-mail : didier.veron@ipsen.com

Communauté financière

David Schilansky

Directeur des Relations Investisseurs

Tel. : +33 (0)1 58 33 51 30

Fax : +33 (0)1 58 33 50 63

E-mail : david.schilansky@ipsen.com

Pierre Kemula

Directeur Adjoint aux Relations Investisseurs

Tél.: +33 (0)1 58 33 60 08

Fax: +33 (0)1 58 33 50 63

E-mail: pierre.kemula@ipsen.com

Comparaison des ventes consolidées des premiers trimestres de 2009 et 2008 :

Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les premiers trimestres 2009 et 2008, la répartition géographique du chiffre d'affaires du Groupe se présente comme suit :

(en milliers d'euros)	2009	2008	% Variation	% variation hors effets change
France	78 229	75 759	3,3%	3,3%
Espagne	15 232	14 706	3,6%	3,6%
Italie	18 803	18 043	4,2%	4,2%
Allemagne	16 541	16 085	2,8%	2,8%
Royaume-Uni	9 866	10 218	-3,4%	16,0%
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	138 671	134 811	2,9%	4,2%
Autres pays d'Europe	50 831	60 123	-15,5%	-15,3%
Amérique du Nord	7 805	1 126	ns	ns
Asie	28 748	24 362	18,0%	11,7%
Autres pays du reste du monde	25 735	18 441	39,6%	42,9%
Reste du monde	54 483	42 803	27,3%	24,5%
Chiffre d'affaires Groupe	251 790	238 864	5,4%	5,8%
dont : Ventes de médicaments	242 773	227 371	6,8%	7,3%
Activités liées aux médicaments	9 018	11 493	(21,5)%	(23,2)%

Au premier trimestre 2009, les ventes dans les **principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 138,7 millions d'euros, en progression de 2,9% sur la période (premier trimestre 2008, 134,8 millions d'euros) et de 4,2% hors effets de change, tirées par des ventes solides dans tous les pays. Cette bonne performance a été affectée par des effets de change négatifs au Royaume-Uni, où la croissance hors effets de change a atteint 16,0%. Les ventes dans cette région ont représenté 55,1% des ventes totales du Groupe, comparées à 56,4% un an plus tôt.

France – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 78,2 millions d'euros, en hausse de 3,3% sur la période (premier trimestre 2008, 75,8 millions d'euros), grâce aux bonnes performances de Smecta[®], Dysport[®] et Somatuline[®]. Le poids relatif de la France dans les ventes consolidées du Groupe continue de décroître, représentant 31,1% des ventes totales du Groupe contre 31,7% un an plus tôt.

Espagne – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 15,2 millions d'euros, en hausse de 3,6% sur la période (premier trimestre 2008, 14,7 millions d'euros) grâce à une croissance à deux chiffres de Somatuline[®], Dysport[®] et NutropinAq[®], en dépit d'un environnement concurrentiel renforcé pour Décapeptyl[®].

Italie – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 18,8 millions d'euros, en hausse de 4,2% sur la période (premier trimestre 2008, 18,0 millions d'euros), porté par la bonne croissance de Somatuline[®], Dysport[®] et NutropinAq[®]. Les ventes en Italie ont représenté 7,5% des ventes totales du Groupe contre 7,6% un an plus tôt.

Allemagne – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 16,5 millions d'euros, en hausse de 2,8% sur la période (premier trimestre 2008, 16,1 millions d'euros). Les ventes de

médicaments ont augmenté de plus de 20% d'une année sur l'autre, grâce aux fortes performances de Décapeptyl[®], Dysport[®] et Somatuline[®]. Ces fortes croissances ont été en grande partie neutralisées par une importante baisse des ventes liées aux médicaments (principes actifs et matières premières) – en recul de 36,6% sur la période – le premier trimestre 2008 ayant bénéficié de ventes élevées. Les ventes en Allemagne ont représenté 6,6% des ventes totales du Groupe contre 6,7% un an plus tôt.

Royaume-Uni – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 9,9 millions d'euros, en baisse de 3,4% sur la période (premier trimestre 2008, 10,2 millions d'euros), en hausse de 16,0% hors effets de change, affichant une importante croissance en volume de tous les produits.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres Pays d'Europe** a atteint 50,8 millions d'euros, en baisse de 15,5% sur la période, et en baisse de 15,3% hors effets de change. Au premier trimestre 2009, les ventes dans cette région ont représenté 20,2% des ventes consolidées du Groupe, contre 25,2% un an plus tôt. Le 2 mars 2009, le Groupe avait annoncé un ralentissement de ses ventes du premier trimestre dans certains **Pays d'Europe de l'Est** – où il vend ses produits principalement en euros – du fait de l'effondrement des devises locales face à l'Euro, venant perturber les circuits de distribution. En conséquence, le Groupe a réussi à négocier de nouvelles conditions commerciales avec ses distributeurs lui permettant de rétablir ses niveaux de ventes. Ainsi, en mars, les volumes de ventes étaient de retour à la normale, notamment en Russie et en Roumanie, deux des plus importants marchés d'Europe de l'Est pour le Groupe. Les actions menées par le Groupe ont ainsi permis de tempérer en partie les impacts consécutifs à la dépréciation des devises, qui ont atteint 25% en moyenne sur les 6 derniers mois.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** a atteint 7,8 millions d'euros, contre 1,1 million d'euros un an plus tôt, reflétant la pleine consolidation des acquisitions en Amérique du Nord menées par le Groupe depuis octobre 2008. Sur une base comparable, le chiffre d'affaires a environ doublé sur la période, pour s'établir à 10,1 millions de dollars. Cette performance a principalement été tirée par Somatuline[®], lancé au premier trimestre 2008. Increlex[®] a poursuivi sa pénétration, affichant des ventes en hausse de 72,4% sur la période hors effets de change, bénéficiant d'une appréciation de *Statements of Medical Necessity* ("SMN"), à 184 au premier trimestre 2009 contre 154 un an plus tôt.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires généré dans le **Reste du Monde** a atteint 54,5 millions d'euros, en hausse de 27,3% sur la période, et de 24,5% hors effets de change, grâce à de fortes croissances en Chine, Algérie et Brésil. Le chiffre d'affaires dans le Reste du Monde a représenté 21,6% des ventes consolidées du Groupe, contre 17,9% un an plus tôt.

Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques pour les premiers trimestres de 2009 et 2008 :

(en milliers d'euros)	2009	2008	% Variation	% variation à change constant
Oncologie	61 376	60 800	0,9%	1,3%
dont Décapeptyl ^{®(1)}	61 375	60 798	0,9%	1,3%
Endocrinologie	46 810	36 463	28,4%	32,5%
dont Somatuline ^{®(1)}	32 402	28 402	14,1%	18,0%
NutropinAq ^{®(1)}	9 341	7 196	29,8%	33,0%
Increlex ^{®(1)}	4 706	270	ns	ns
Neurologie	35 662	35 629	0,1%	4,5%
dont Apokyn ^{®(1)}	1 063		ns	ns
Dysport ^{®(1)}	34 599	35 629	-2,9%	1,4%
Médecine de spécialité	143 848	132 892	8,2%	10,6%
Gastro-entérologie	52 013	46 621	11,6%	7,5%
dont Smecta [®]	29 549	24 573	20,2%	12,1%
Forlax [®]	12 801	13 486	-5,1%	-4,9%
Troubles cognitifs	25 736	26 569	-3,1%	-3,1%
dont Tanakan [®]	25 736	26 569	-3,1%	-3,1%
Cardio-vasculaire	18 089	18 131	-0,2%	-0,2%
dont Nisis [®] et Nisisco [®]	12 607	12 625	-0,1%	-0,1%
Ginkor Fort [®]	3 794	4 423	-14,2%	-14,2%
Autres Médicaments de médecine générale	3 086	3 158	-2,3%	-2,3%
dont Adrovanse [®]	2 183	1 971	10,8%	10,8%
Médecine générale	98 924	94 479	4,7%	2,8%
Chiffre d'affaires total médicaments	242 773	227 371	6,8%	7,3%
Activités liées aux médicaments	9 018	11 493	-21,5%	-23,2%
Chiffre d'affaires Groupe	251 790	238 864	5,4%	5,8%

(1) produits à base de peptides ou de protéines

Au premier trimestre 2009, les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 143,8 millions d'euros, en hausse de 8,2% sur la période (premier trimestre 2008, 132,9 millions d'euros) et de 10,6% hors effets de change. Les produits de médecine de spécialité représentent 57,1% des ventes consolidées du Groupe, contre 55,6% un an plus tôt.

En oncologie, les ventes de **Décapeptyl[®]** ont atteint 61,4 millions d'euros au premier trimestre 2009, en hausse de 0,9% sur la période, et de 1,3% hors effets de change, grâce à une croissance solide en Chine, en Allemagne et au Royaume-Uni. En dehors des pays d'Europe de l'Est - où les circuits de distribution ont été temporairement perturbés du fait de fortes dévaluations des devises locales - les ventes de Décapeptyl[®] étaient donc en ligne avec les tendances observées par le passé. Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires en Oncologie a représenté 24,4% des ventes totales du Groupe, contre 25,5% un an plus tôt.

En endocrinologie, le chiffre d'affaires a atteint 46,8 millions d'euros au premier trimestre 2009, en hausse de 28,4% sur la période (premier trimestre 2008, 36,5 millions d'euros), et de 32,5% hors effets de change, reflétant la bonne performance de tous les produits et la consolidation des acquisitions du

Groupe aux Etats-Unis. Hors Amérique du Nord, la franchise en endocrinologie du Groupe a progressé de 17,2% hors effets de change. Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires en endocrinologie a représenté 18,6% des ventes totales du Groupe, contre 15,3% un an plus tôt.

Somatuline® – Au cours du premier trimestre 2009, les ventes ont atteint 32,4 millions d'euros, en progression de 14,1% sur la période (premier trimestre 2008, 28,4 millions d'euros), et de 18,0% hors effets de change, grâce à une forte croissance en volume en Italie, en Allemagne, en Espagne, en Scandinavie et au Royaume-Uni. Aux Etats-Unis, les ventes de Somatuline® étaient conformes aux attentes du Groupe, avec un chiffre d'affaires multiplié par 4, s'établissant à 3,7 millions de dollars contre 0,9 millions de dollars un an plus tôt.

NutropinAq® – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 9,3 millions d'euros, en hausse de 29,8% sur la période (premier trimestre 2008, 7,2 millions d'euros), et de 33,0% hors effets de change, porté par une croissance soutenue dans tous les pays, et plus particulièrement en Italie, en Espagne, au Royaume-Uni et en Roumanie.

Increlex® – Au premier trimestre 2009, les ventes d'Increlex® ont atteint 4,7 millions d'euros. Un an plus tôt, avant l'acquisition de Tercica qui avait alors récemment lancé Increlex® aux Etats-Unis, le Groupe consolidait uniquement les ventes européennes du produit. Aux Etats-Unis, les ventes d'Increlex® sont conformes aux attentes du Groupe pour le premier trimestre, avec un chiffre d'affaires en progression de 72,4% hors effets de change. Les ventes du produit se sont donc établies à 5,0 millions de dollars, contre 2,9 millions de dollars sur une base *pro forma*, bénéficiant d'une augmentation des *Statements of Medical Necessity* (« SMN »), portés à 184 contre 154 un an plus tôt.

En neurologie, le chiffre d'affaires a atteint 35,7 millions d'euros au premier trimestre 2009, stable sur la période, et en hausse de 4,5% hors effets de change. Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires en neurologie a représenté 14,2% des ventes totales du Groupe, contre 14,9% un an plus tôt.

Dysport® – Au premier trimestre 2009, les ventes ont atteint 34,6 millions d'euros, en baisse de 2,9% sur la période (premier trimestre 2008, 35,6 millions d'euros), mais en croissance de 1,4% hors effets de change. En dehors des pays d'Europe de l'Est - où les circuits de distribution ont été temporairement perturbés du fait de fortes dévaluations des devises locales - les ventes de Dysport® étaient en ligne avec les tendances observées par le passé, de surcroît améliorées par un effet de stockage positif au Brésil.

Apokyn® – Suite à l'acquisition de sa plateforme commerciale nord-américaine dans le domaine de la neurologie et des autorisations de mise sur le marché d'Apokyn® aux Etats-Unis en juillet 2008, le Groupe a enregistré 1,1 millions d'euros de ventes au premier trimestre 2009, soit 1,4 millions de dollars. Les ventes d'Apokyn® au cours du premier trimestre 2009 ont été légèrement affectées par une réduction des stocks des distributeurs aux Etats-Unis sur la période.

Au premier trimestre 2009, les ventes de produits de **Médecine générale** ont atteint 98,9 millions d'euros, en hausse de 4,7% sur la période (premier trimestre 2008, 94,5 millions d'euros), et de 2,8% hors effets de change, tirées notamment par une forte croissance de Smecta® en Chine et en France. Les ventes de produits de Médecine générale ont représenté 39,3% des ventes consolidées du Groupe sur la période, contre 39,6% un an plus tôt.

En gastroentérologie, le chiffre d'affaires s'est élevé à 52,0 millions d'euros au premier trimestre 2009, en hausse de 11,6% sur la période (premier trimestre 2008, 46,6 millions d'euros), et de 7,5% hors effets de change, notamment grâce à un effet de change favorable en Chine.

Smecta® – Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires a atteint 29,5 millions d'euros, en hausse de 20,2% sur la période (premier trimestre 2008, 24,6 millions d'euros), soit 12,1% hors effets de change. Cette croissance a été tirée par de fortes ventes en Chine et une importante épidémie de gastro-entérite en France, mais en partie affectée par une baisse des ventes en Europe de l'Est, notamment en Pologne, du fait d'un stockage en consignation à fin décembre 2008 pour des raisons opérationnelles locales.

Forlax® – Au premier trimestre 2009, les ventes ont atteint 12,8 millions d'euros, en retrait de 5,1% sur la période (premier trimestre 2008, 13,5 millions d'euros), affectées par un recul du marché en France sur cette classe de médicaments après l'annonce du lancement d'un concurrent générique, partiellement compensée par une stratégie défensive mise en place par le

Groupe en début d'année. La France a représenté au premier trimestre 2009 77,8% des ventes totales du produit, contre 67,0% un an plus tôt.

Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs, le chiffre d'affaires de **Tanakan**[®] au premier trimestre 2009 s'est élevé à 25,7 millions d'euros, en baisse de 3,1% sur la période (premier trimestre 2008, 26,6 millions d'euros), affecté par une baisse des ventes en Europe de l'Est, notamment en Russie après l'effondrement des devises locales face à l'Euro. Les ventes de **Tanakan**[®] en France ont représenté 53,4% des ventes totales du produit, contre 50,1% un an plus tôt.

Dans le domaine cardio-vasculaire, le chiffre d'affaires du premier trimestre 2009 s'est élevé à 18,1 millions d'euros, stable sur la période. En janvier 2009, dans le cadre de son programme de gestion du cycle de vie, le Groupe a annoncé la signature d'un contrat avec Novartis pour la co-promotion de son anti-hypertenseur **Exforge**[®] en France. Cet accord étant désormais en vigueur, les ventes de **Nisis**[®] et **Nisisco**[®] ont atteint 12,6 millions d'euros, stables sur la période.

Les ventes des autres médicaments de médecine générale ont généré un chiffre d'affaires de 3,1 millions d'euros au premier trimestre 2009, contre 3,2 millions d'euros un an plus tôt, avec une bonne performance d'**Adrovance**[®], dont les ventes se sont élevées à 2,2 millions d'euros, en hausse de 10,8% sur la période.

Au premier trimestre 2009, le chiffre d'affaires de l'**activité liée aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a atteint 9,0 millions d'euros, en recul de 21,5% comparé à un premier trimestre 2008 élevé, qui avait bénéficié de fortes ventes d'extrait de Ginkgo biloba EGb 761[®] en Allemagne et d'autres principes actifs en Suisse.