

# Ipsen confirme son statut mondial de biotech de spécialité

ODDO SALES FORCE TEACHING  
*Lyon, March 24, 2010*

*Pierre Kemula – Investor Relations Officer*



## Avertissement

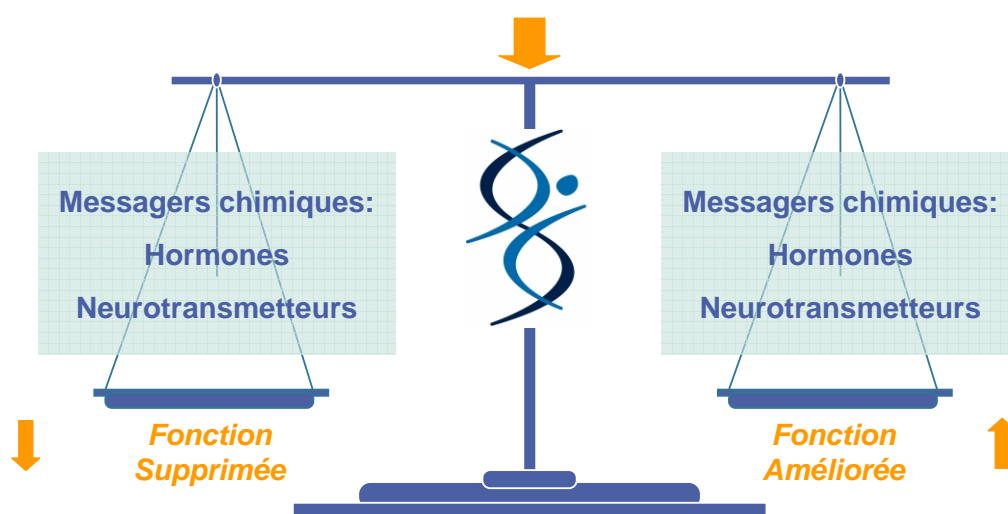
Cette présentation ne contient qu'une information résumée et n'a pas vocation à être exhaustive. Les déclarations prospectives, les objectifs et les estimations de la Société contenus dans cette présentation sont donnés uniquement dans un but illustratif et sont basés sur la stratégie et les hypothèses 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.

*Tous les noms de produits apparaissant dans ce document ont été concédés sous licence au Groupe Ipsen ou sont des marques commerciales enregistrées du Groupe Ipsen ou de ses partenaires.*

## Rapide vue d'ensemble des principes fondamentaux

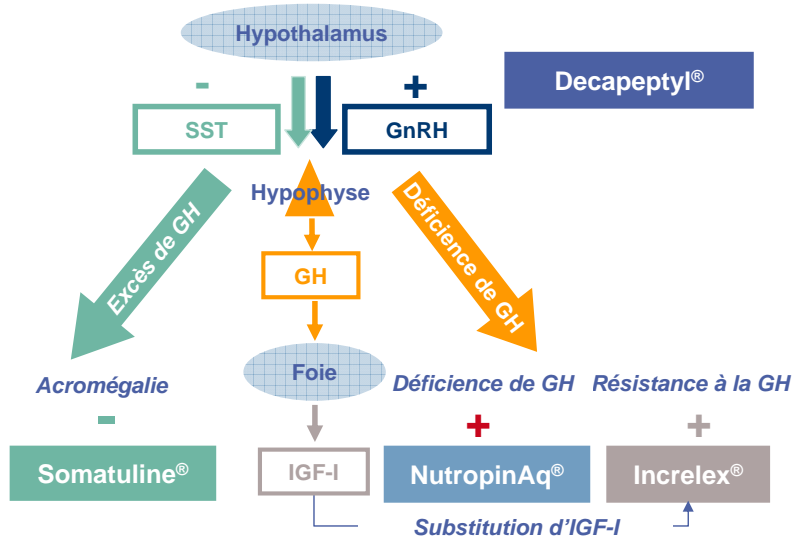


### Les fondamentaux : restaurer l'équilibre physiologique



Corollaire thérapeutique : restaurer les niveaux physiologiques

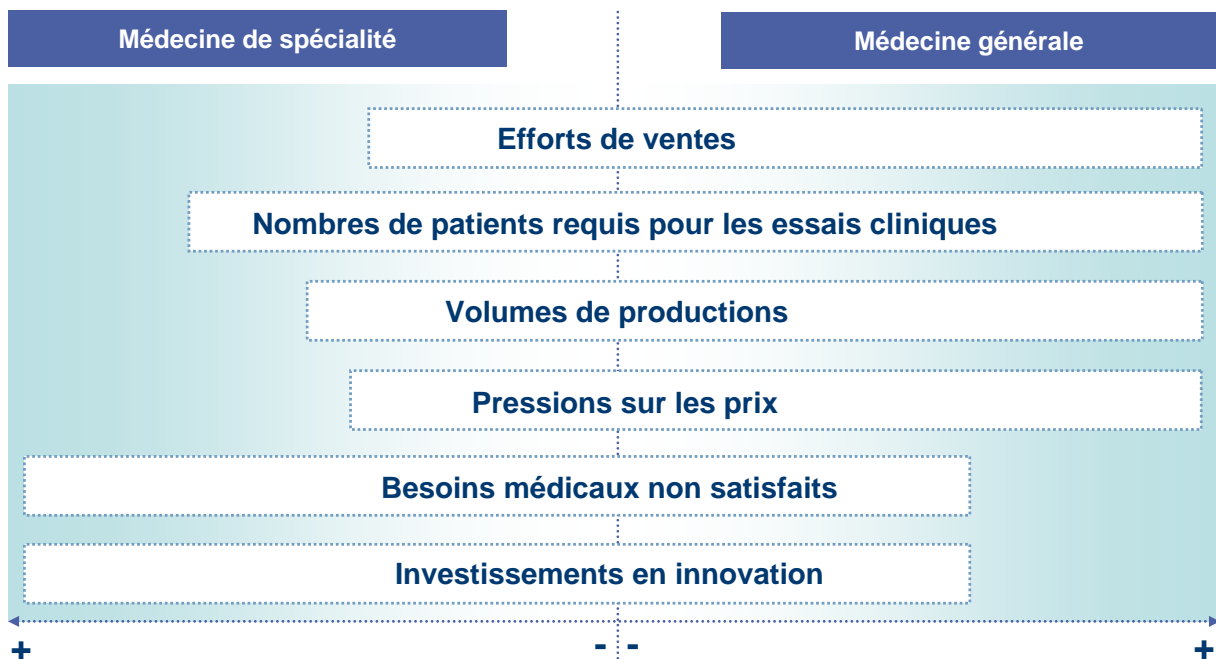
## Les fondamentaux : une cascade hormonale bien identifiée



Ipsen dispose d'une solution globale répondant aux troubles de la croissance

5

## Les fondamentaux: Les spécificités de marchés d'Ipsen en médecine de spécialité vs. médecine générale

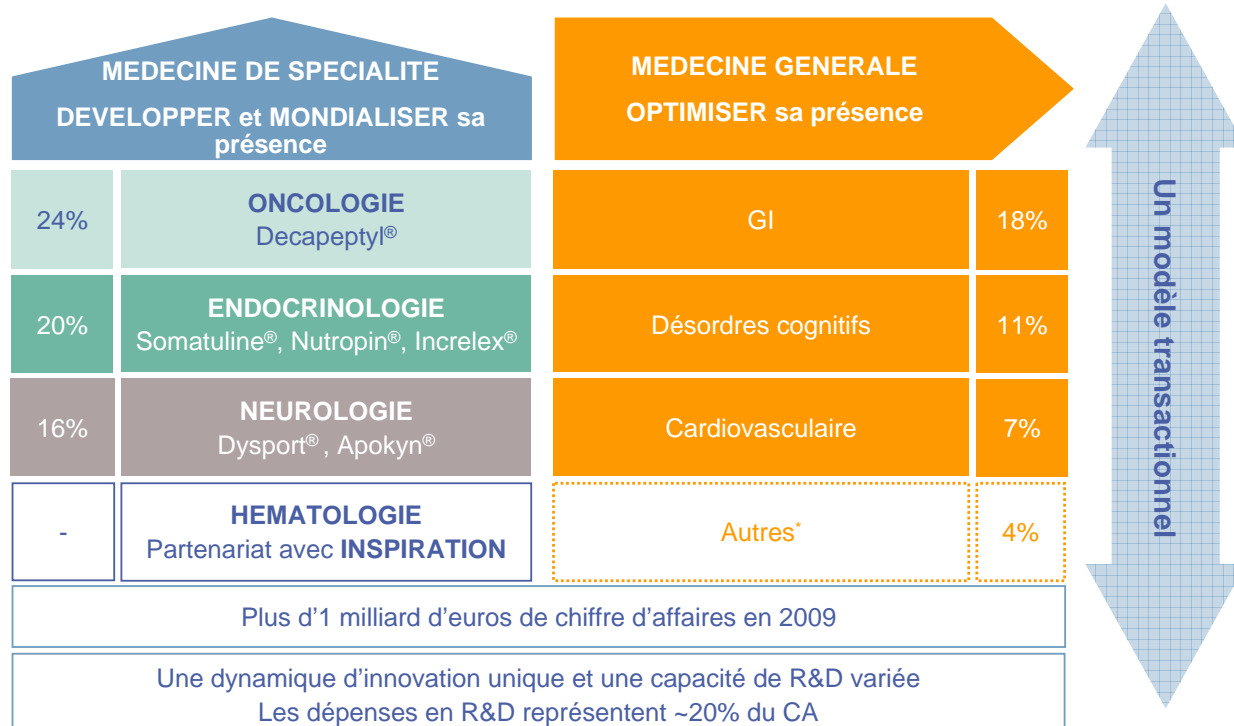


6

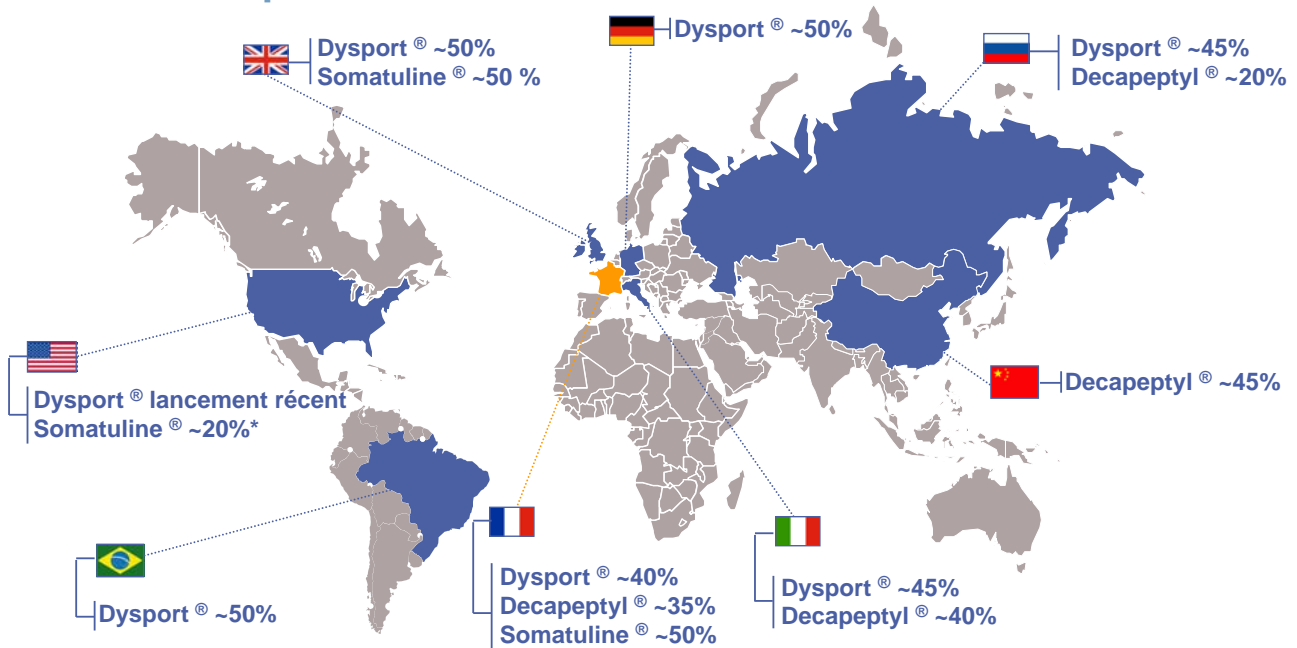
## Ipsen en bref



### Ipsen aujourd'hui : une biotech mondiale de spécialité...



## ...avec des positions de leader à l'international



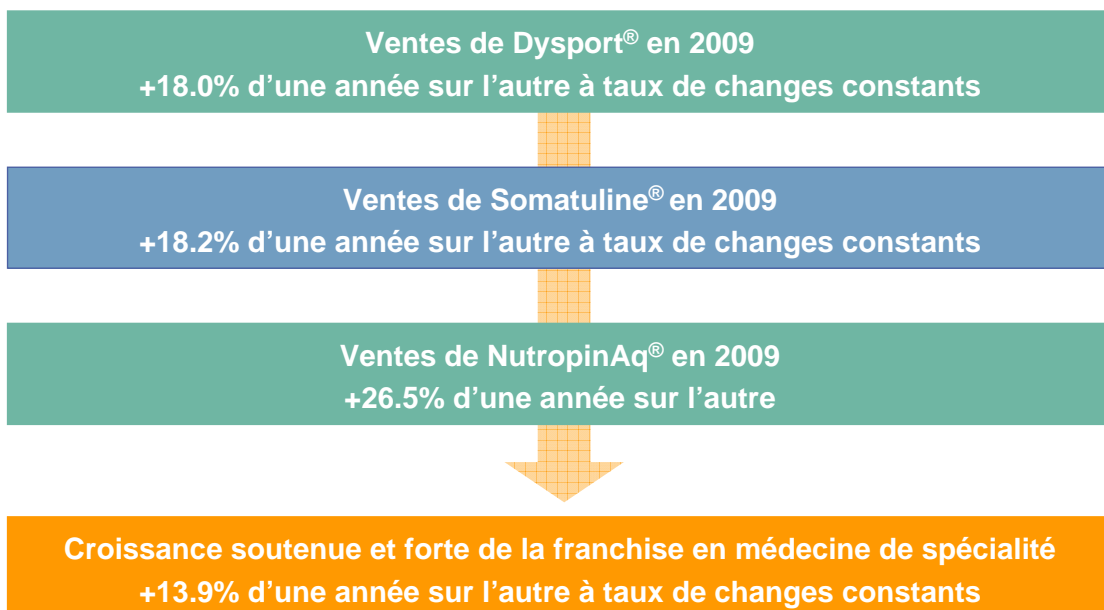
Parts de marchés 2008 arrondies, excepté pour Somatuline® aux USA: 4T09

Les parts de marchés concernent (i) Dysport® dans ses indications thérapeutiques (ii) Decapeptyl® pour le traitement du cancer de la prostate (et uniquement en gynécologie en Chine) et (iii) Somatuline pour le traitement de l'acromégalie.

9

\* Aux USA, la part de marché est exprimée en fonction du nombre de patients traités par des endocrinologues et dans des "centres hypophysaires"  
Sources: IMS, Insight Health/ODV, estimation Ipsen, Strategix

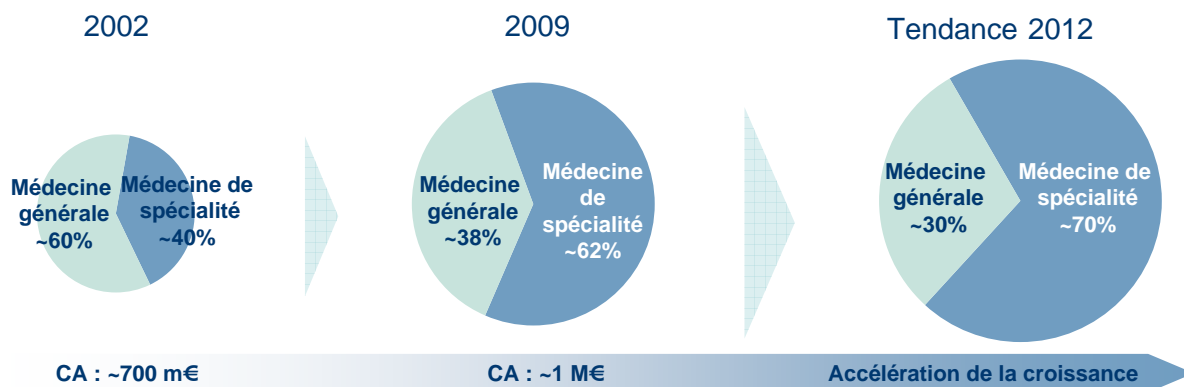
## Les parts de marché d'Ipsen augmentent continuellement



10

\* À taux de changes constants

## Aujourd'hui, Ipsen bénéficie d'un profil renforcé...



Ipsen confirme son statut mondial de biotech de spécialité

11

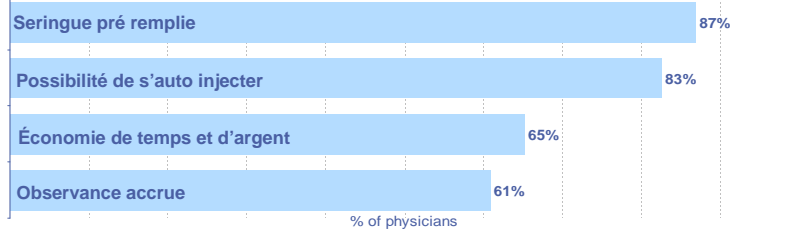
## Des capacités de R&D différenciées

## Exemple 1 : Somatuline® Depot

|                | Sandostatin LAR®                             | Somatuline® Autogel®                |
|----------------|--|-------------------------------------|
| Administration | 2.0 ml<br>Intramusculaire                    | 0.3 ml – 0.5 ml<br>Sous-cutanée     |
| Présentation   | Poudre + solvant +<br>seringue + 2 aiguilles | Seringue pré remplie                |
| Injection      | 10 étapes pour reconstituer<br>le produit    | Prêt à l'emploi<br>Auto injectable* |



Pourquoi prescrieriez-vous Somatuline® à vos patients atteints d'acromégalie? \*\*



**Somatuline® Depot: une seringue auto-injectable, un confort de vie amélioré**

\* Dans certains pays

\*\* Échantillon: 50 endocrinologues US ayant répondu à un sondage de 30-minute en ligne entre le 4 et le 7 Avril 2008  
25 "gros prescripteurs": 11+ acromégales par an  
25 "petits prescripteurs": 5-10 acromégales par an

13

## Exemple 2 : Taspoglutide

|                | Liraglutide Flex Pen  | Byetta LAR*  | Taspoglutide PFS**  |
|----------------|---|--|---|
| Administration | Journalière   | Hebdomadaire   | Hebdomadaire  |
| Présentation   | Usage multiple<br>Aiguille: 32G   | Usage unique,<br>seringue et fiole<br>Aiguille : 23G       | Usage unique,<br>pré-intégré dans l'aiguille<br>Aiguille: 29G |
| Injection      | 1.Fixer l'aiguille<br>2.Amorcer le stylo<br>3.Positionner la dose<br>4.Injecter | 1.Reconstituer<br>2.Aspirer dans la seringue<br>3.Injecter | 1.Enlever le capuchon<br>2.Injecter                           |



**Taspoglutide : de 50 à 300 µl de solution aqueuse fortement concentrée et exempte d'excipient**

\* Long-acting release  
\*\* Pre-filled syringe

14

## Des leviers de croissance variés



### Synthèse

#### Internationalisation

Présence dans les pays à forte croissance: Russie, Chine, Brésil et dans les pays émergents

#### Entrée aux USA

#### Hématologie

Capitaliser sur OBI-1 pour développer un portefeuille unique de produits en hémophilie

#### Gestion du cycle de vie des produits

Somatuline  
Coadministration d'IGF-I & GH  
Decapeptyl 6 mois

#### Un riche pipeline en R&D

Oristusane  
BIM 23A760  
...





## Un développement mondial en dehors du G5...



Entrée sur le plus grand marché pharmaceutique mondial avec 4 produits de médecine de spécialité

Dysport®  
Somatuline®  
Increlex®  
Apokyn®



Une présence dynamique en médecine de spécialité dans le plus grand marché pharmaceutique d'Amérique du Sud

Dysport®  
Partenariat avec Galderma pour l'indication esthétique



Un portefeuille diversifié dans le marché pharmaceutique d'Europe de l'Est en plus forte croissance

Dysport®  
Decapeptyl®  
Tanakan®  
Smecta®

G5



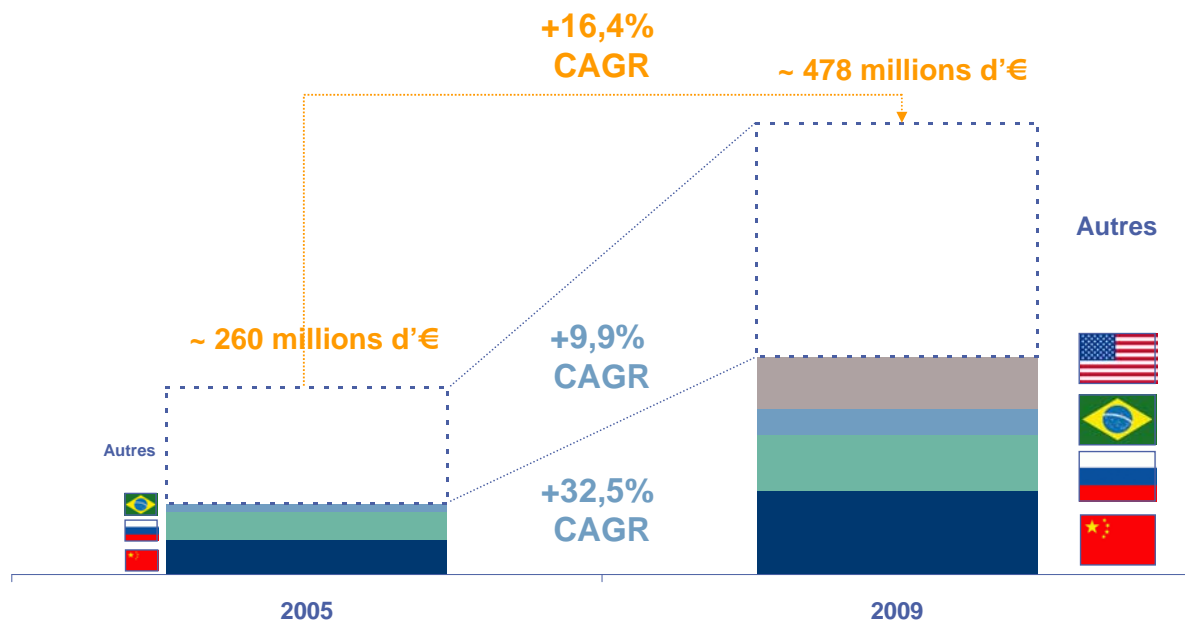
Une implantation de longue date dans un des plus vastes marchés pharmaceutiques mondiaux

Decapeptyl®  
Smecta®

17



## ...qui se traduit par une croissance rapide

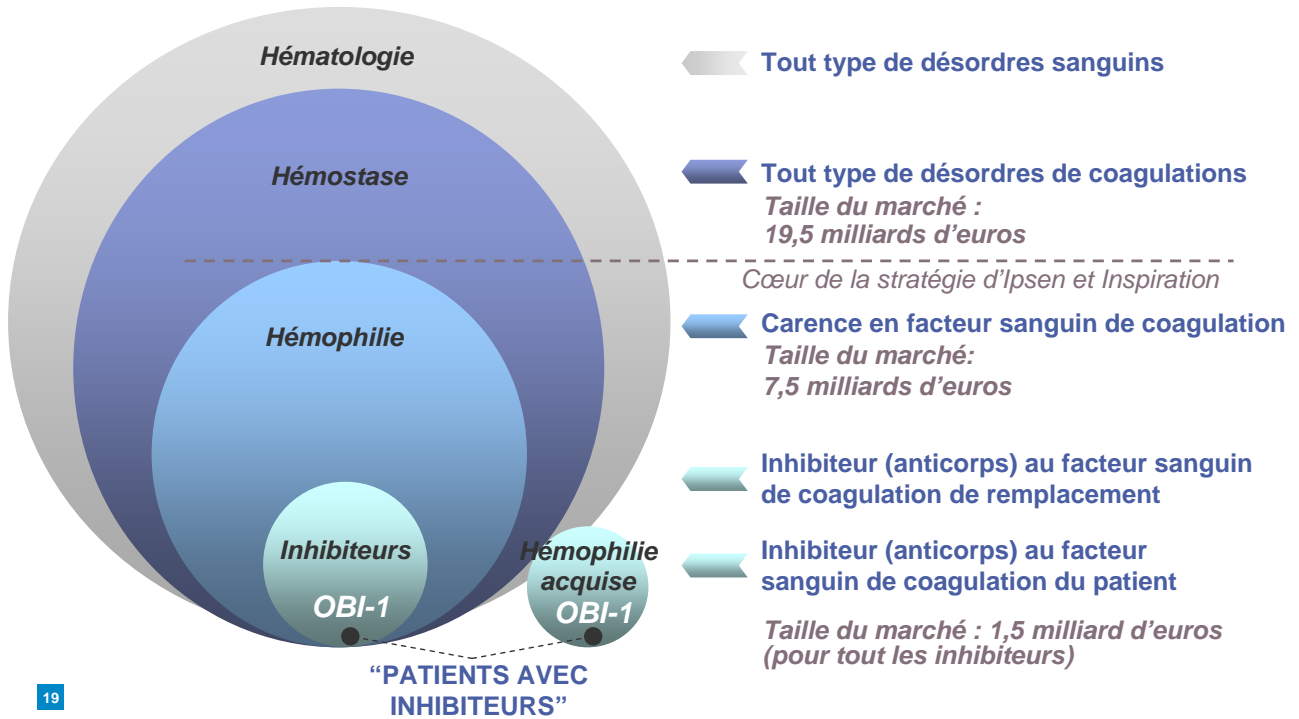


Évolution du CA du Groupe en dehors du G5

18



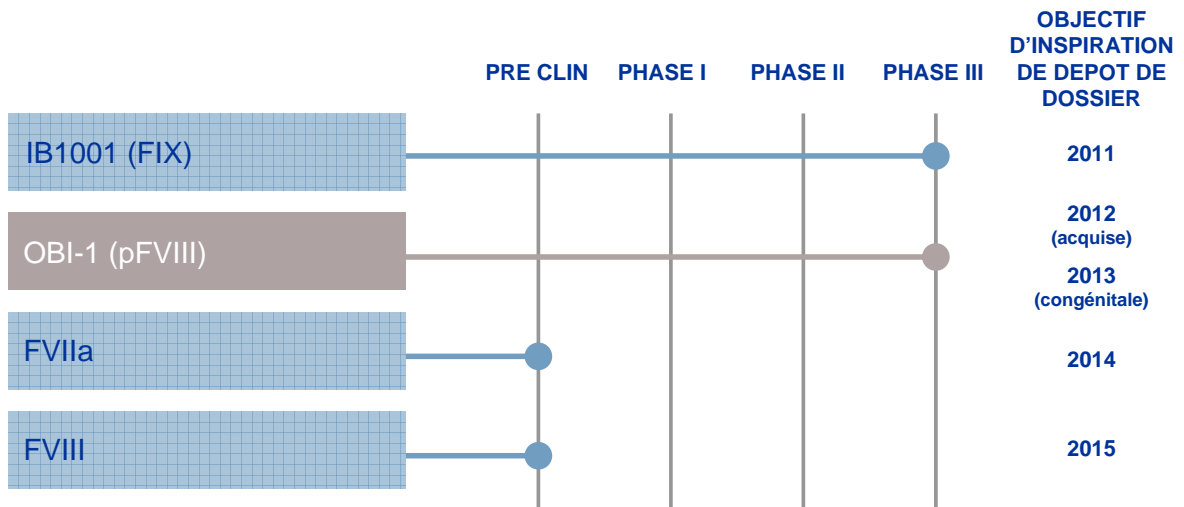
## Capitaliser sur OBI-1 au travers du partenariat avec Inspiration...



19



## ...en construisant une franchise de premier plan couvrant l'ensemble des besoins en hémophilie...



Un produit recombinant dans chaque segment du marché de l'hémophilie

20

## ... et sans aucun équivalent sur le marché

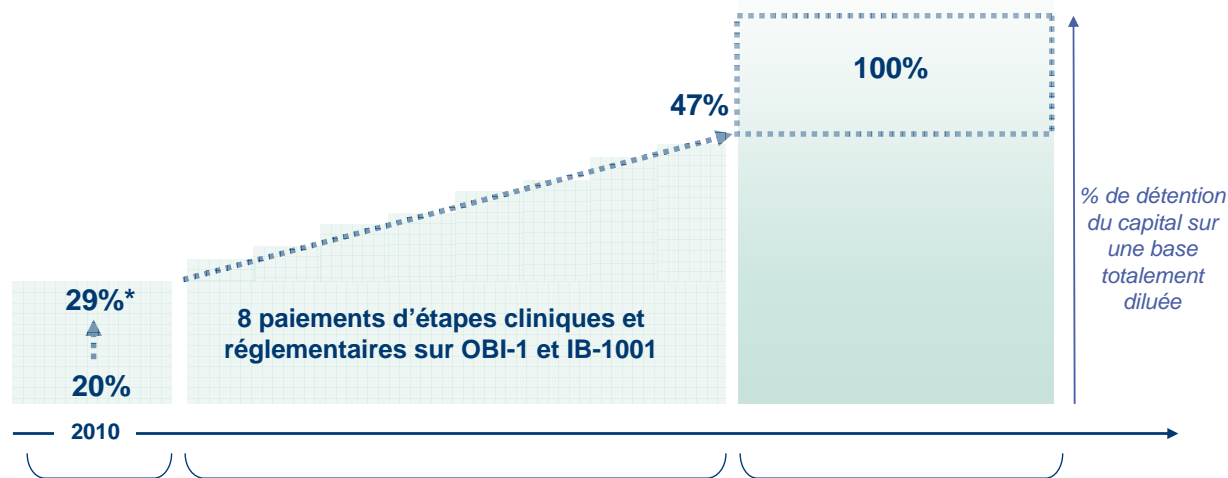
|       | Inspiration  | Wyeth             | Baxter                | CSL Behring               | Bayer    | Novo Nordisk | Biogen Idec et Biovitrum      |
|-------|--------------|-------------------|-----------------------|---------------------------|----------|--------------|-------------------------------|
| FIX   | Phase III    | BeneFIX           | Phase I               | Mononine<br>plasma dérivé | -        | Phase I      | Phase III<br>(fusion protein) |
| OBI-1 | Phase III    | -                 | -                     | -                         | -        | -            | -                             |
| FVIIa | Pré clinique | Pré clinique      | -                     | Pré clinique              | Phase I  | Novoseven    | -                             |
| FVIII | Pré clinique | Refacto<br>Xyntha | Advate<br>Recombiante | Helixate                  | Kogenate | Phase III    | -                             |

**Inspiration: potentiellement, le plus riche portefeuille de médicaments en hémophilie**

21

Produits commercialisés

## Une prise de contrôle progressive d'Inspiration



Investissement initial: 85 m\$  
+ paiement initial pour OBI-1 : 50 m\$  
+ 27,5% de taux de redevances sur OBI-1

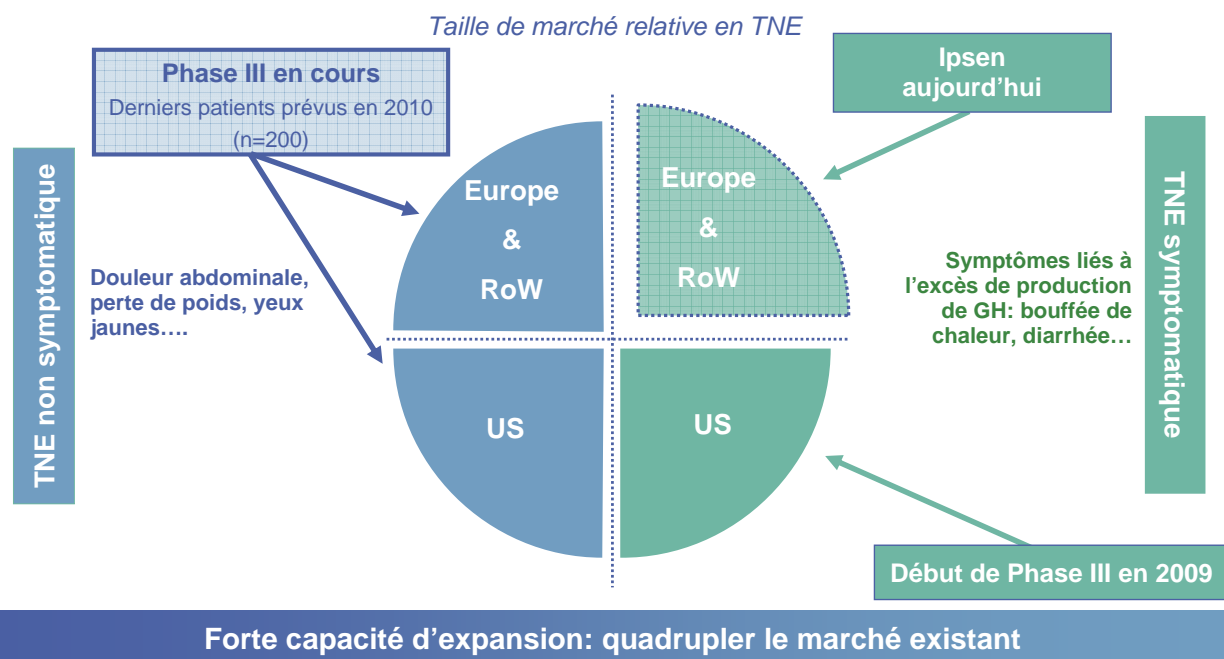
Un investissement total de 174 m\$ en échange d'obligations convertibles ayant une maturité de 7 ans à 9 ans

Option d'achat expirant au plus tard en 2019, exerçable au prix de marché et délivrée sous condition de réalisation de certains événements

22

\*Dont 20% de capitaux propres

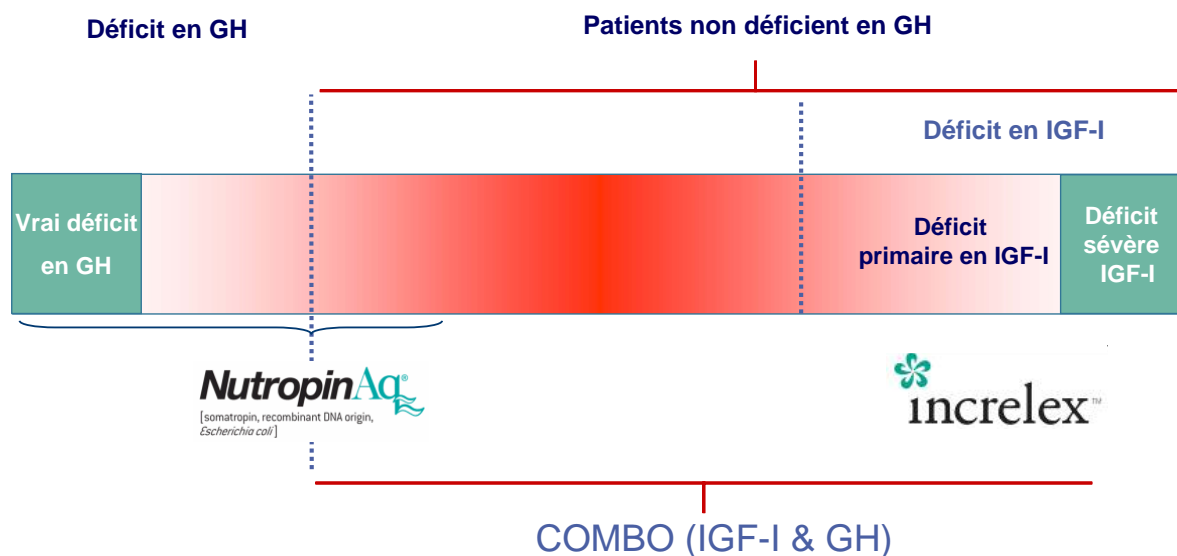
## Gestion du cycle de vie de Somatuline®: de réels relais de croissance



23

\* SOURCE: IMS et estimations Ipsen

## Coadministration IGF-I & GH: Vers une redéfinition de la prise en charge des troubles de la croissance

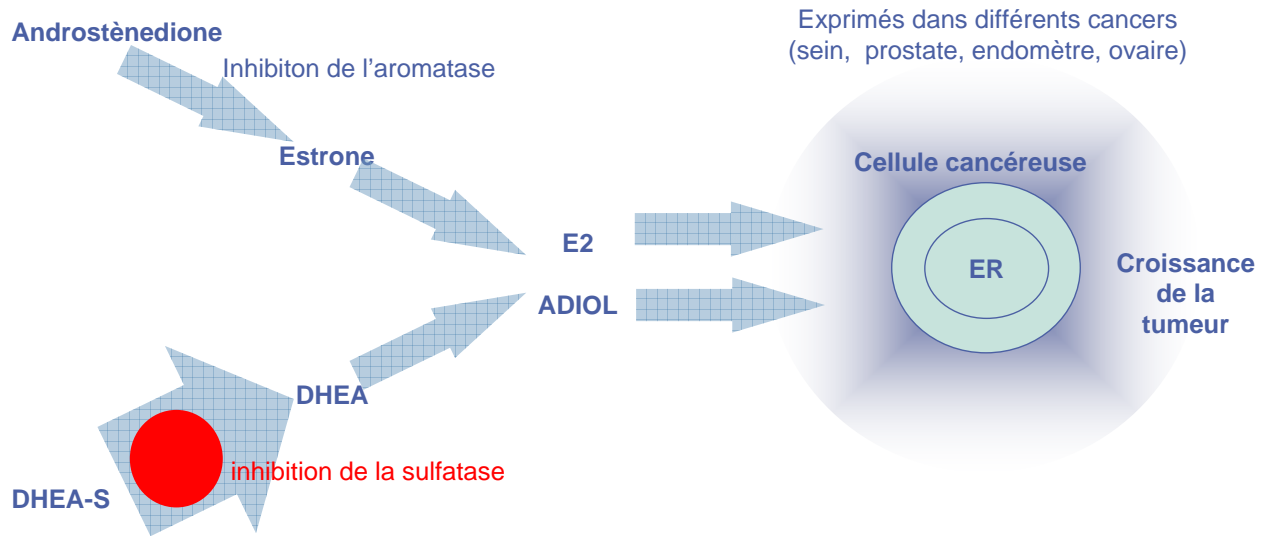


- MS316: Ph.II (*dose titration study*) terminée en Q2 '09
- Résultats intérimaires annoncés en septembre 2009
  - Résultats complets disponibles au S2 2010

24

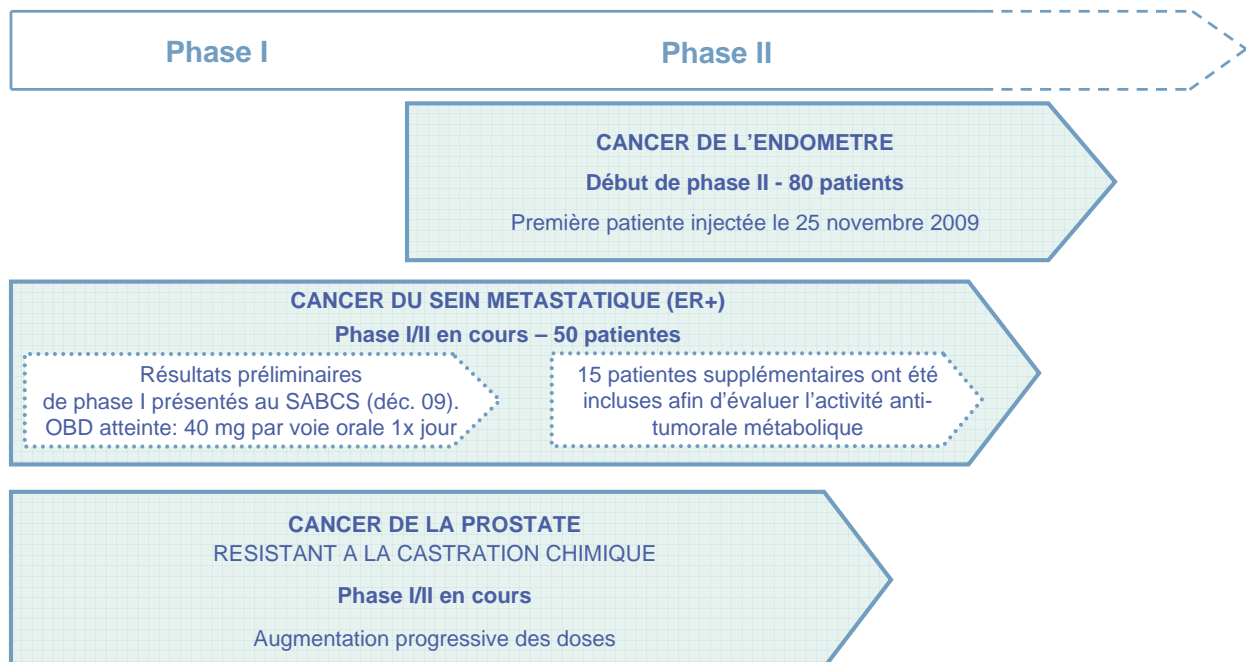
## Un *first-in-class* prometteur: Oristusane (phase II)

Inhibiteur de sulfatase



Après des résultats de phase I encourageants, Oristusane est maintenant en phase II d'essais cliniques

## Oristusane : Un pas en avant dans le développement clinique



## Progrès et perspectives



### 2009: une année riche en événements

#### Croissance et globalisation de la franchise de médecine de spécialité

4 médicaments disponibles aux États-unis, dont 3 au niveau mondial

6 médicaments en phase de lancement

Décapeptyl® 6M enregistré en Europe

Programmes de phase II/III étendus

Licence de molécules non stratégiques à des partenaires



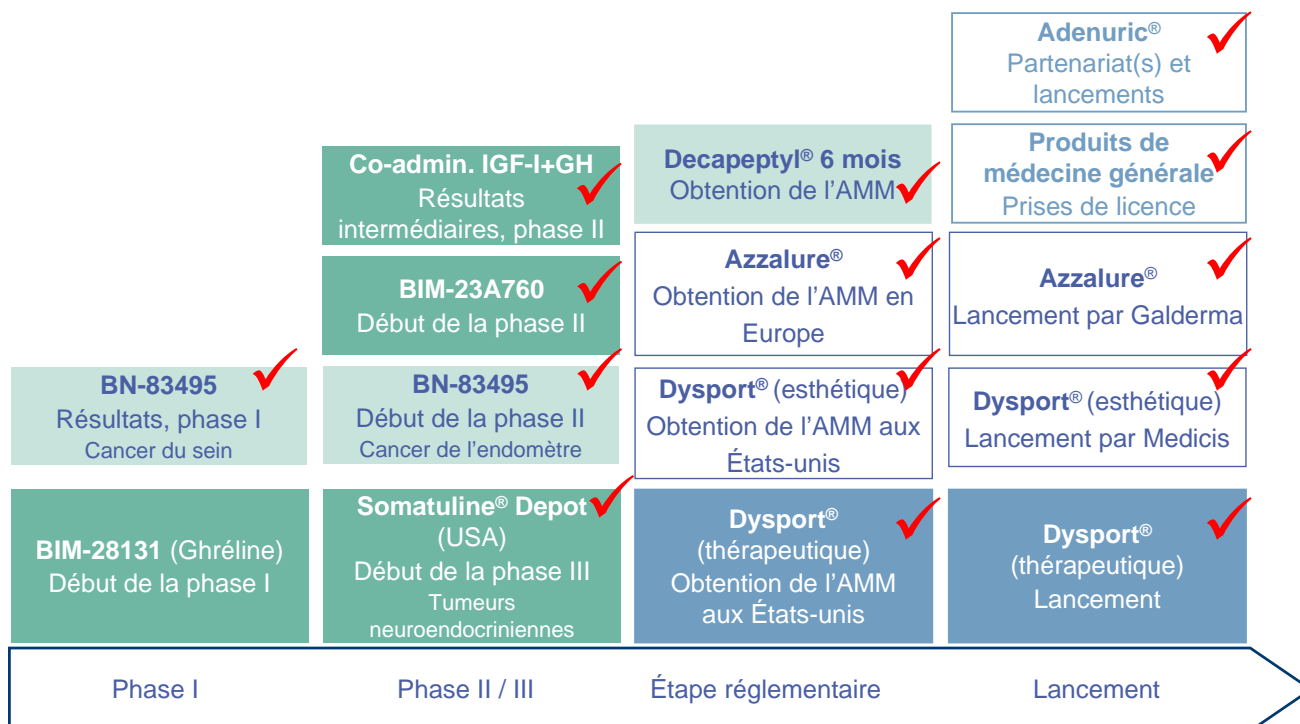
#### Optimisation de la franchise en médecine générale

Partenariat avec Menarini sur Adenuric®

Résultats prometteurs avec le Taspoglutide (Roche)

Acquisition des droits du BLI-800 (Braintree)

## 2009: toutes les étapes clés ont abouti



29

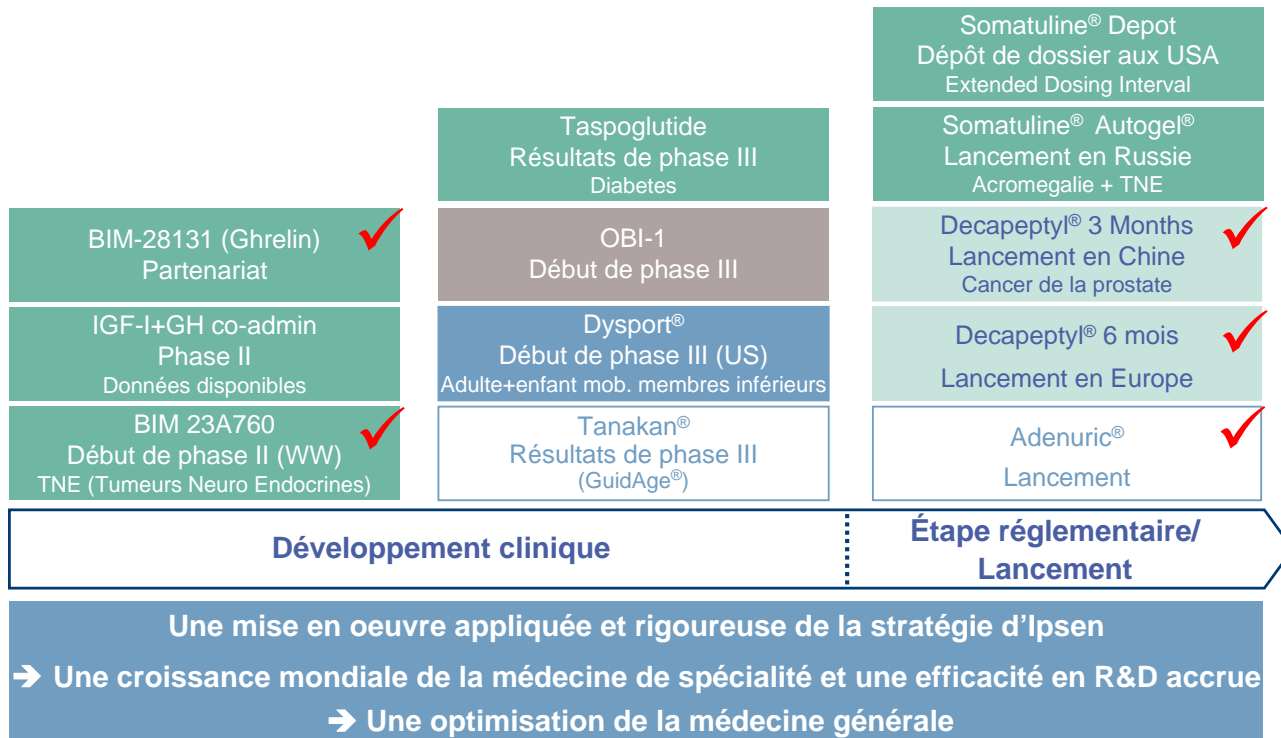
## 2009: tous les objectifs financiers atteints

|   | Objectifs financiers T1-09    | Règlement du litige avec Bayer | Objectifs financiers T3-09  | Performance 2009      |
|---|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| <b>Ventes de médicaments</b>                    |                               |                                | + 7,0 – 9,0%                | + 7,6%                |
| <b>Autres produits de l'activité</b>            | Autour de 45 millions d'euros |                                | Approx. 80 millions d'euros | 79,6 millions d'euros |
| <b>Marge opérationnelle ajustée<sup>1</sup></b> | 14,0%                         |                                | 17,0 – 17,5%                | 17,8%                 |
| <b>Impôt sur le résultat</b>                    |                               |                                | 18,0 – 20,0%                | 6,3%                  |

30

NOTE 1: En pourcentage des ventes, avant toute prise en compte d'éléments découlant de l'affectation des écarts d'acquisition issus des transactions nord-américaines

## 2010: Un “newsflow” dense et déjà initié

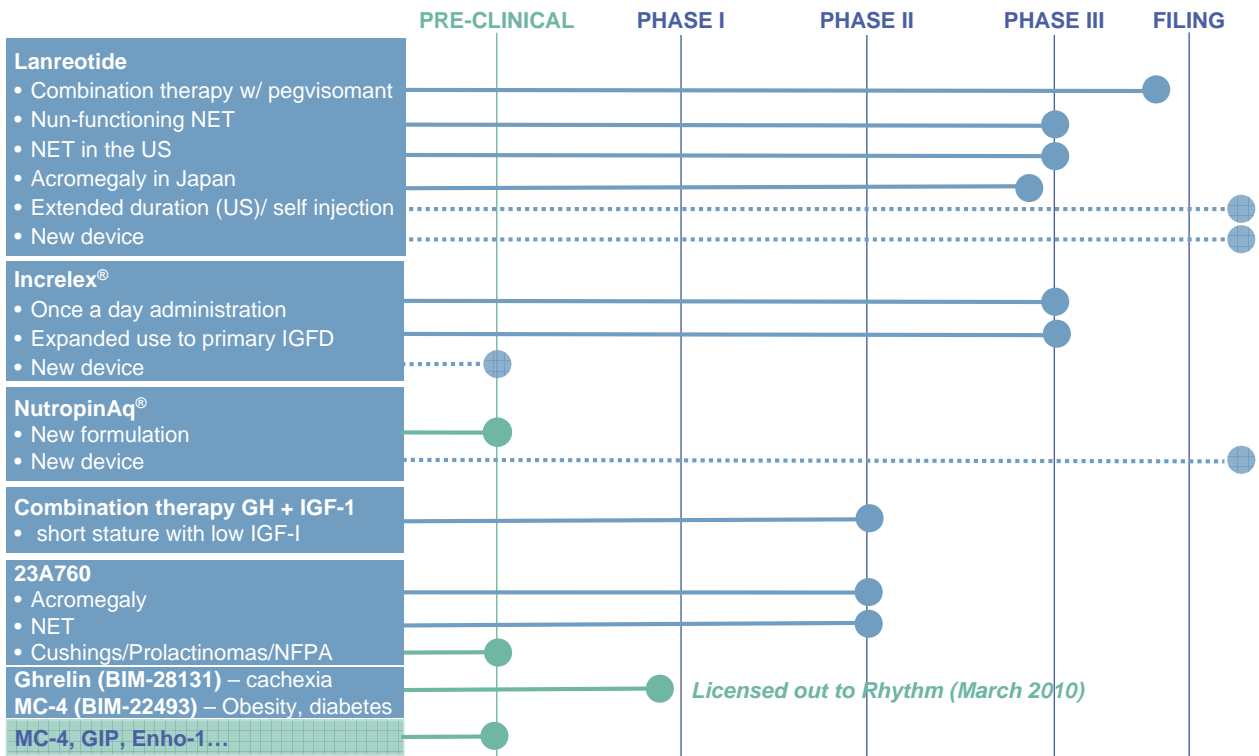


31

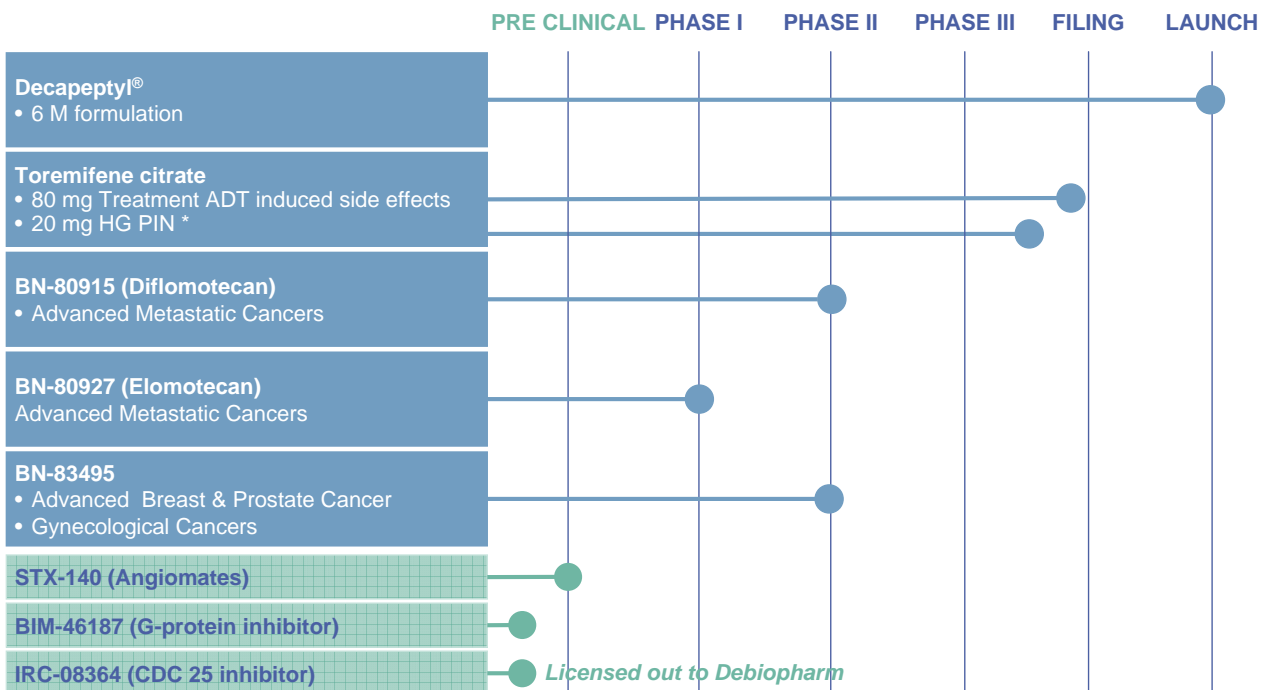
## APPENDIX R&D Pipeline



## A rich endocrinology pipeline



## A promising Oncology pipeline



## Taspoglutide : un potentiel de “*first-in-class*”

### Publié

#### Le programme T-émergé :

- T-E 1:** Taspoglutide vs. placebo
- T-E 2:** Taspoglutide QW vs. exenatide BID
- T-E 4:** Taspoglutide vs. sitagliptin vs. placebo
- T-E 5:** Taspoglutide vs. insuline glargine
- T-E 7:** Taspoglutide vs. placebo (résistance à la metformine [BMI élevé])

#### Données toxicologiques :

- Les résultats d'études de carcinogénèse soutiennent le développement clinique en cours de taspoglutide;**
- Ces résultats s'appliquent aux souris aussi**

Dépôt du dossier en 2011

### A venir

#### Le programme T-émergé :

- T-E 3:** Taspoglutide vs. placebo (pioglitazone + résistance à la metformine)
- T-E 6:** Taspoglutide vs. pioglitazone

#### Ensemble des données détaillées (efficacité, sécurité, effets secondaires potentiels) :

- American Diabetes Association, du 26 au 29 juin 2010**

## APPENDIX

### Objectifs financiers

## 2010: objectifs financiers

| Objectifs financiers 2010                      |   |
|--|---|
| Médecine de spécialité – Croissance des ventes | Proche d'une croissance à deux chiffres |
| Médecine générale – Croissance des ventes      | De 5% à 7% de diminution                |
| Autres produits de l'activité                  | Proche de 50 millions d'euros           |
| Marge* opérationnelle ajustée **               | Approx. une croissance de 15%           |
| BNPA ajusté**                                  | Relative stabilité avec 2009            |

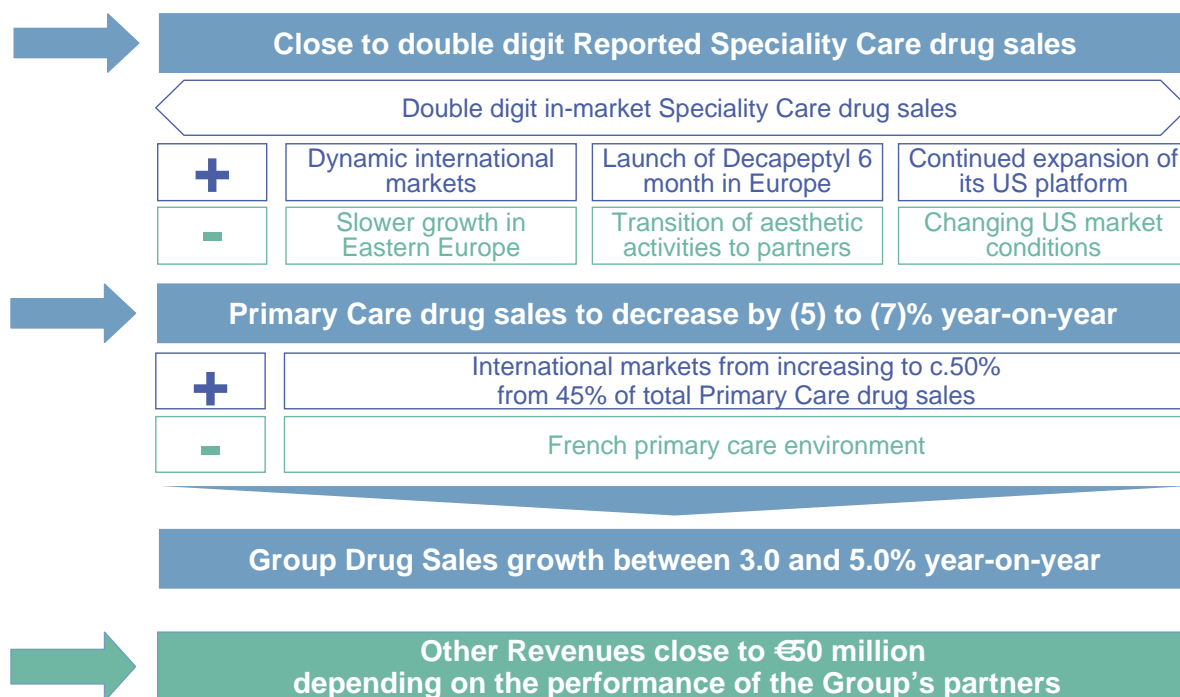
Les objectifs ci-dessus sont exprimés à taux de change constant  
Les objectifs 2010 ne prennent pas en compte tout événement exceptionnel

\* Marge exprimée en pourcentage des ventes

\*\* Avant toute prise en compte d'éléments découlant de l'affectation des écarts d'acquisition issus des transactions nord-américaines

37

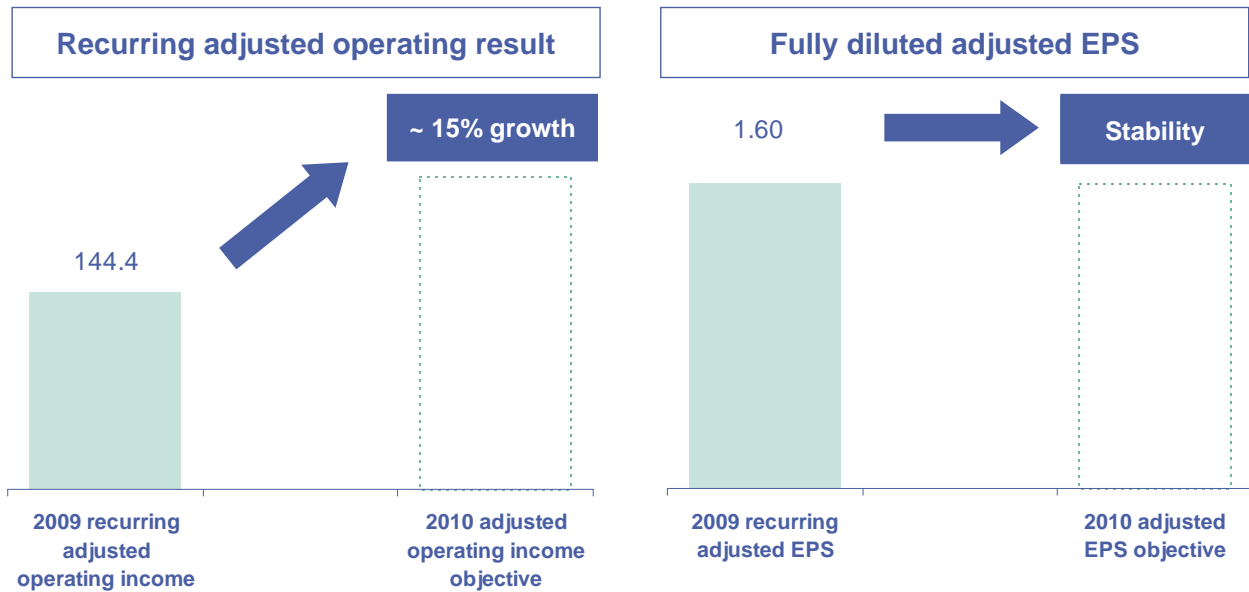
## Top line objectives for 2010



38

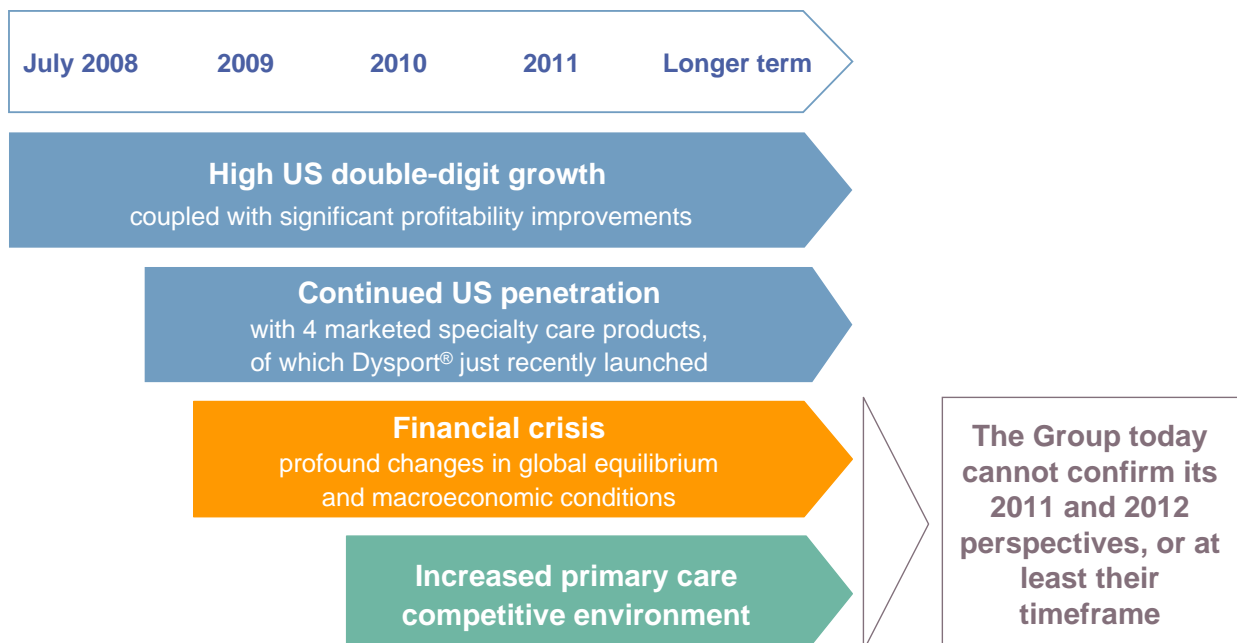
The above objectives are set at constant currency

## Profitability objectives for 2010



The Group targets an increase of its adjusted operating result and a relative stability of its consolidated income in a context of a significantly expanded R&D footprint

## In the longer term...



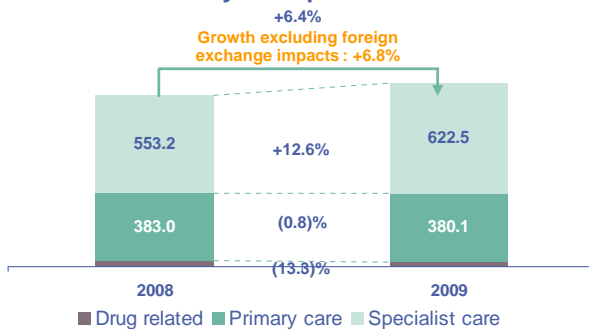
# APPENDIX

## Full year 2009 detailed financial performance

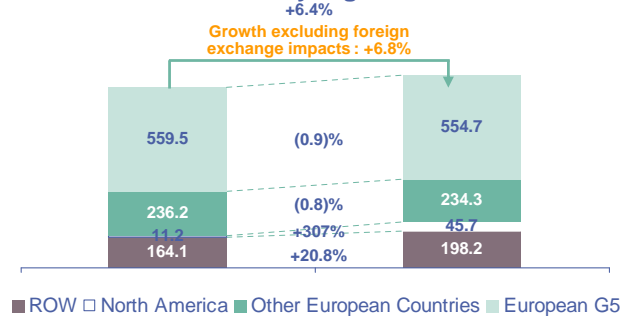


### Top line evolution

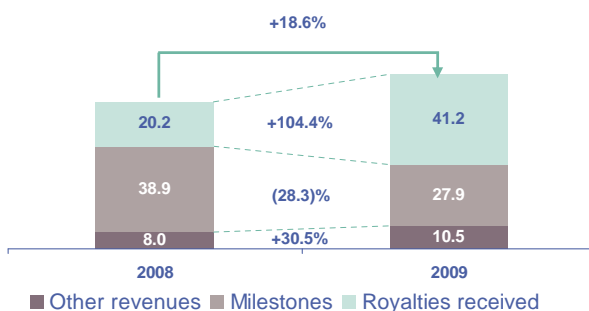
Sales by therapeutic area



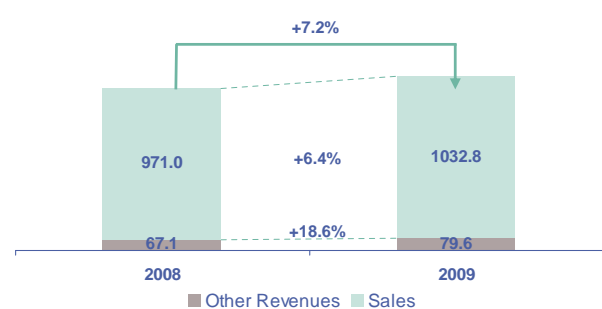
Sales by region



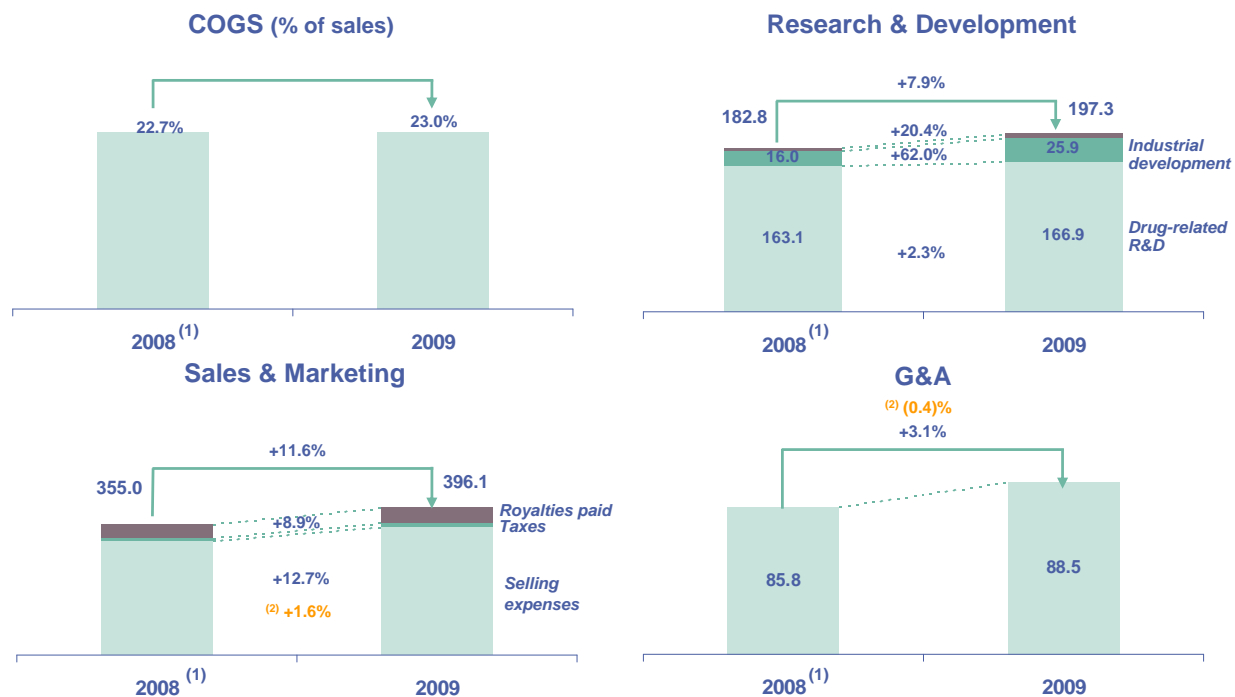
Other revenues evolution



Total revenues evolution



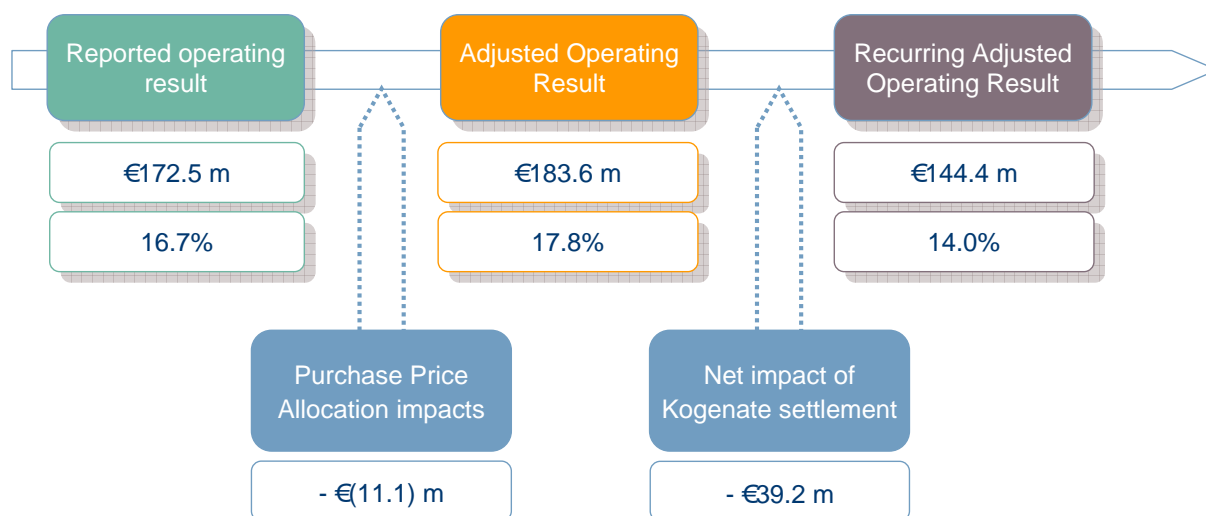
## Evolution of main P&L expenses



43

NOTE 1 : Adjusted for the impacts related to purchase price accounting in connection with the Group's acquisitions  
NOTE 2 : in orange: outside North America

## P&L – 2009 operating result and margin

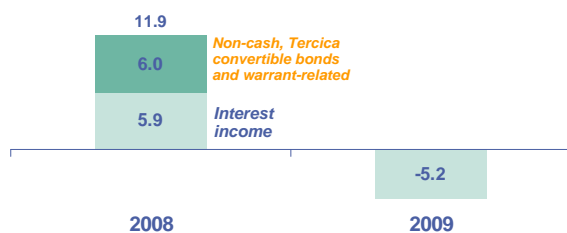


44

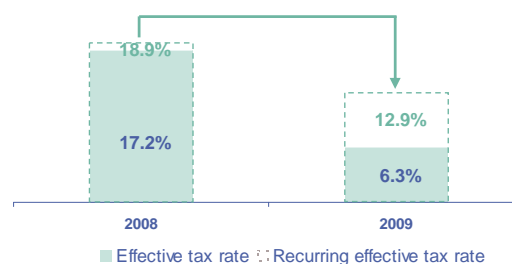
Margins expressed in % of sales

## P&L – below EBIT

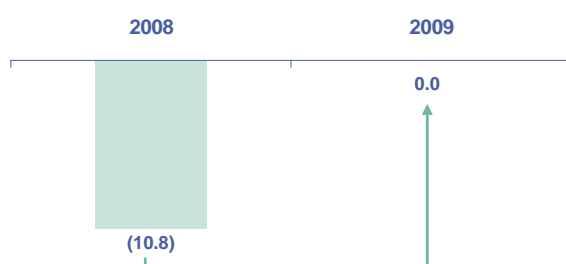
### Financial result (€m)



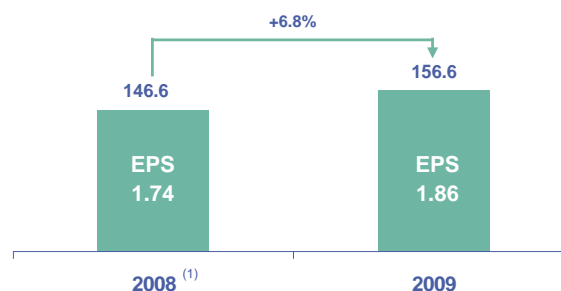
### Effective tax rate



### Income from Associates (€m)



### Consolidated result (€m - group share)



45

NOTE 1 : Adjusted for the impacts related to purchase price accounting in connection with the Group's acquisitions

## Balance Sheet evolution

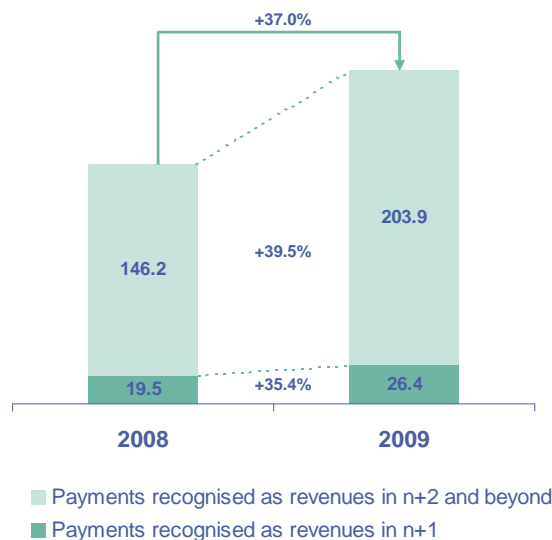
(€m)

|   | Assets    |           | Liabilities                          |           |         |
|---|-----------|-----------|--------------------------------------|-----------|---------|
|   | 31 Dec 08 | 31 Dec 09 | 31 Dec 08                            | 31 Dec 09 |         |
| <b>Goodwill</b>                         | 290.8     | 290.2     | <b>Equity</b>                        | 885.0     | 982.6   |
| <b>Property, plans &amp; equipments</b> | 237.9     | 251.8     | <b>Minority interests</b>            | 1.6       | 1.7     |
| <b>Intangible assets</b>                | 232.9     | 237.0     | <b>Total equity</b>                  | 886.6     | 984.3   |
| <b>Other non-current assets</b>         | 112.9     | 145.5     | <b>Long-term financial debts</b>     | 162.7     | 12.2    |
| <b>Total non-current assets</b>         | 874.5     | 924.5     | <b>Other non-current liabilities</b> | 194.2     | 270.3   |
| <b>Total current assets</b>             | 688.6     | 652.4     | <b>Short-term debts</b>              | 10.6      | 21.4    |
| <i>Incl. cash and cash equivalents</i>  | 239.6     | 218.6     | <b>Other current liabilities</b>     | 305.4     | 286.7   |
| <b>Discontinued operations</b>          | 1.3       | 0.0       | <b>Discontinued operations</b>       | 4.9       | 2.0     |
| <b>Total assets</b>                     | 1,564.4   | 1,576.9   | <b>Total Liabilities</b>             | 1,564.4   | 1,576.9 |
| <b>Net Cash</b>                         | 66.2      | 185.6     |                                      |           |         |

46

## Significant increase of partnership related deferred revenues

### Total Milestones cashed-in but not yet recognised as revenues



### Main milestones cashed-in in 2009

**May**  
Medicis: \$75m upon approval of Dysport®

**March - September**  
Galderma: €20m upon approval and launches of Azzalure®

**October**  
Menarini: €20m upon signing of partnership for Adenuric®

47

## Cash flow statement

| €m   | 31 Dec 08      | 31 Dec 09      |
|--|----------------|----------------|
| <b>Cash Flow before change in working capital</b>      | <b>196.3</b>   | <b>192.7</b>   |
| - Increase/ Decrease in working capital                | 7.4            | 64.9           |
| <b>Net cash flow generated by operating activities</b> | <b>203.7</b>   | <b>257.6</b>   |
| Investment in tangible assets                          | (61.4)         | (40.3)         |
| Investment in Intangible assets                        | (33.8)         | (24.7)         |
| Others   | (190.3)        | (6.3)          |
| <b>Net cash flow used in investing activities</b>      | <b>(285.5)</b> | <b>(71.3)</b>  |
| Net change in borrowings                               | 141.0          | (151.3)        |
| Dividends paid   | (55.0)         | (58.0)         |
| Others   | (7.0)          | (5.4)          |
| <b>Net cash flow used in financing activities</b>      | <b>79.0</b>    | <b>(214.8)</b> |
| Discontinued operations                                | 0.7            | (1.0)          |
| <b>Change in cash and cash equivalent</b>              | <b>(2.1)</b>   | <b>(29.5)</b>  |
| Impact of exchange rate fluctuations                   | (1.5)          | (2.4)          |
| <b>Closing cash &amp; cash equivalents</b>             | <b>237.3</b>   | <b>205.4</b>   |
| <b>Closing Net Cash</b>                                | <b>66.2</b>    | <b>185.6</b>   |

■ Net increase in deferred revenues from partnerships: +€73.9m  
 ■ Reimbursement of syndicated credit facility (€150) m

48



## Appendix

### Focus on the performance of Ipsen's US franchise



#### US platform integrated and fully operational

Strong and experienced management team :  
New President and General Manager (May 2009)  
New leadership team in key positions (Clinical & Medical Affairs, legal, HR, ...)

Fully operational managed care organisation (22 FTEs), including Payer Relation Management

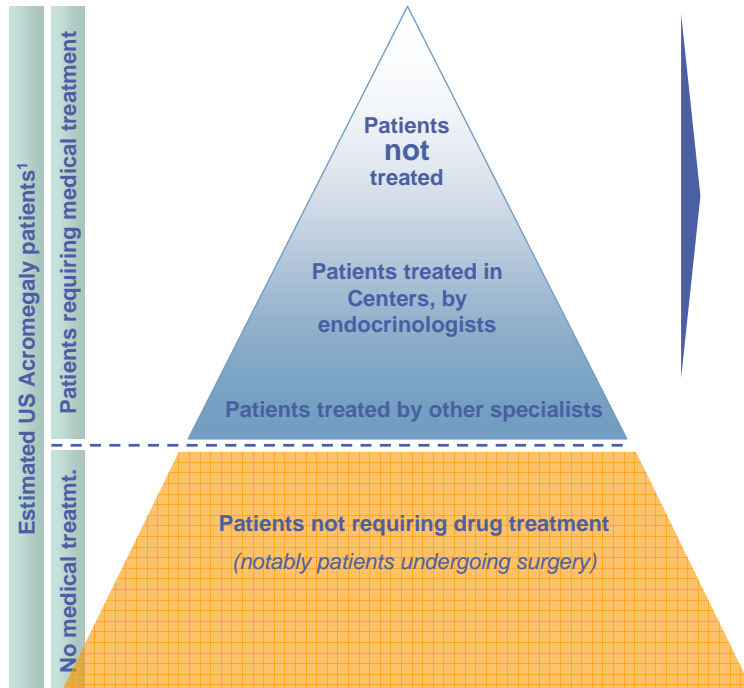
Customer support programs in place, essential to US success  
Implementing PACE program (Patient assistance, Access to services, Continuity of care, Education) for each product

Full clinical development and regulatory capability in the US allowing for global developments of key programs

4 products now marketed, promoted by a Sales Force of 75

## Somatuline<sup>®</sup> Depot market in the US

US Market structure – 15 000 to 18 000 patients



- **Good penetration of Somatuline<sup>®</sup> Depot**
  - 20% share<sup>2</sup> of endocrinologists prescriptions
  - 40% market share<sup>2</sup> in pituitary centers
- **Significant pool of untreated patients**
- **Relatively low compliance compared to Europe**

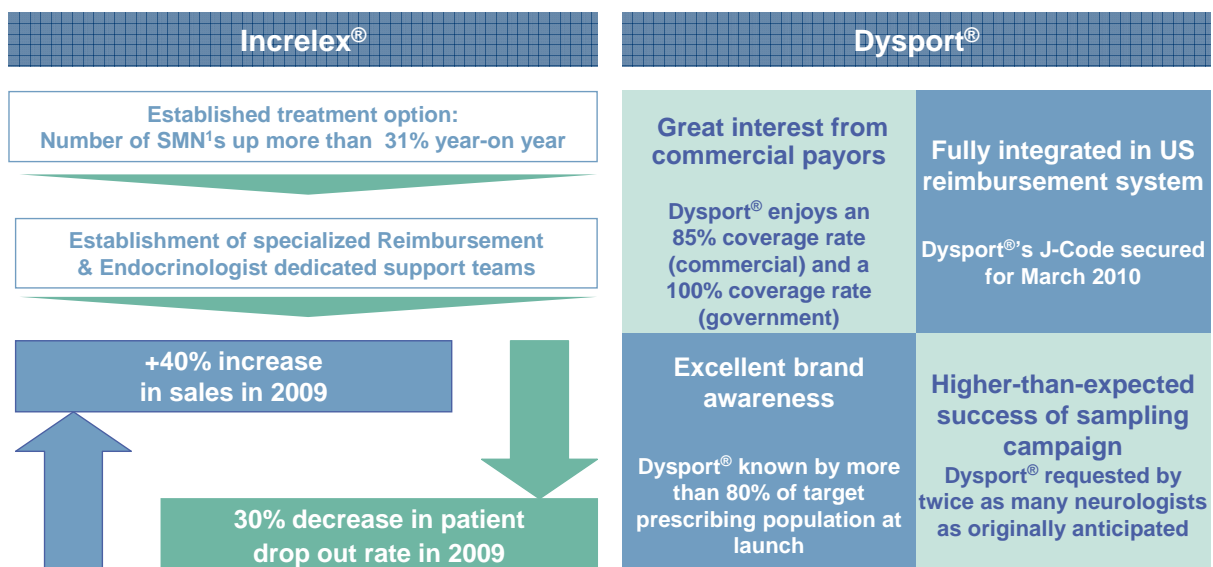
Drive Somatuline<sup>®</sup> Depot as first line recommendation in Pituitary centers and Endocrinologists

Drive Somatuline<sup>®</sup> Depot access and persistence

NOTE 1 : Prevalence of 60 per million

NOTE 2 : Q409 market share established by Wolters Kluwer

## Snapshot on Increlex<sup>®</sup> and Dysport<sup>®</sup>





## A change in US context

Difficult economic situation impacting finances of patients

Increased pressure from commercial payers with tougher reimbursement criteria

Enforcement of strict compliance environment

53



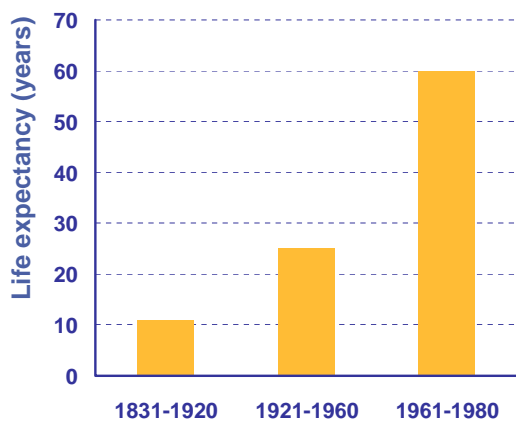
## Appendix

### Partnership with Inspiration in Hematology



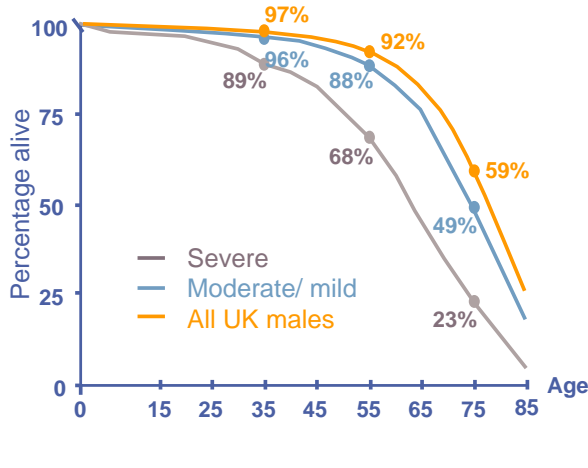
## Despite improved life expectancy and treatment of patients with hemophilia...

### Improved life expectancy



SOURCE: Larsson SA, et al. *Br J Haematol* 1985;59:593-602

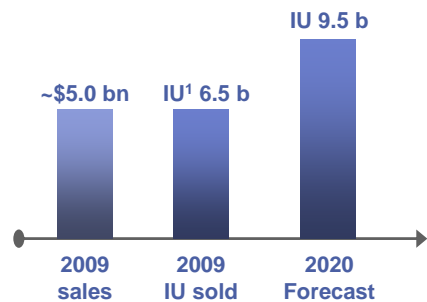
### Improved treatments



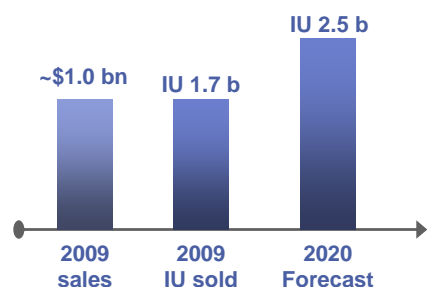
Survival in men in the UK with hemophilia who were not infected with HIV and in the general male population of the UK in 1999  
SOURCE: Darby SC, et al. *Blood* 2007;110:815-825

## ...FVIII & FIX market are still underserved globally...

### Factor VIII



### Factor IX



### Low penetration

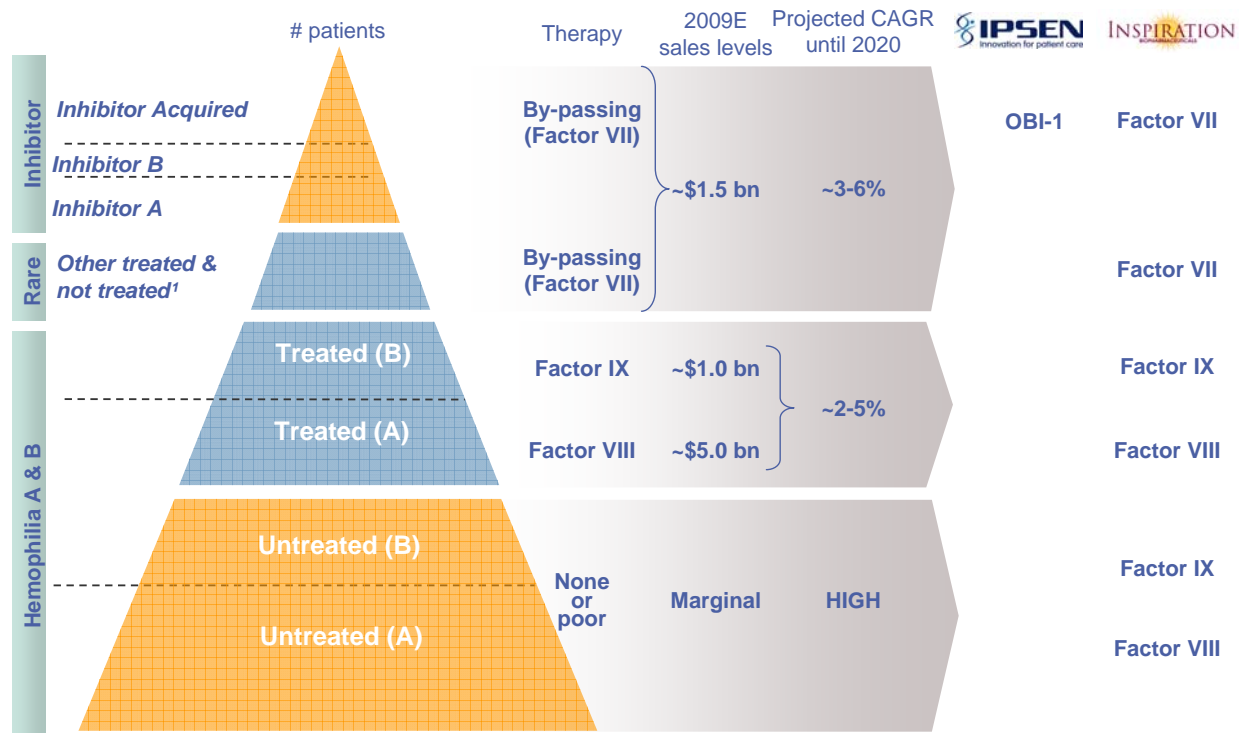
- 70% of hemophilia patients worldwide do not have access to factors

### Long term growth prospects

- 4% to 10% CAGR until 2020
- Driven by prophylaxis in developed world
- Driven by more patients treated in RoW
- 90% recombinant in developed world
- 40% and growing in RoW

**Most important unmet need today:  
Enable access to treatment to more patients**

## ...resulting in high unmet medical needs in all segment of hemophilia

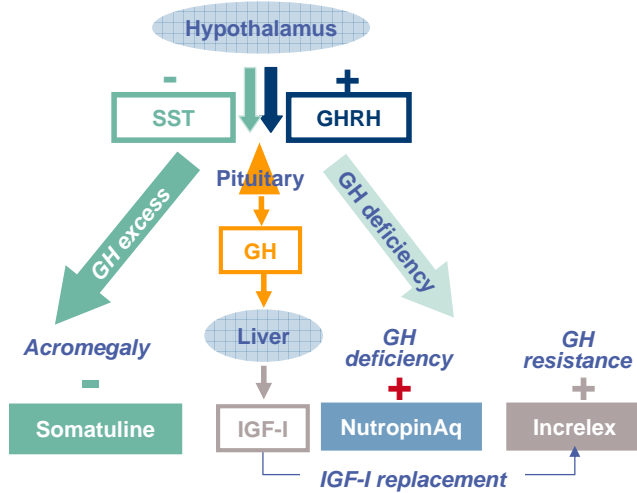


<sup>1</sup> Rare factor deficiencies: FV, FVII, etc...  
Sources: MRB, internal estimates

**BACK UP SLIDES**

**Endocrinology**

## A unique focus on pituitary disorders and hormone dependent diseases

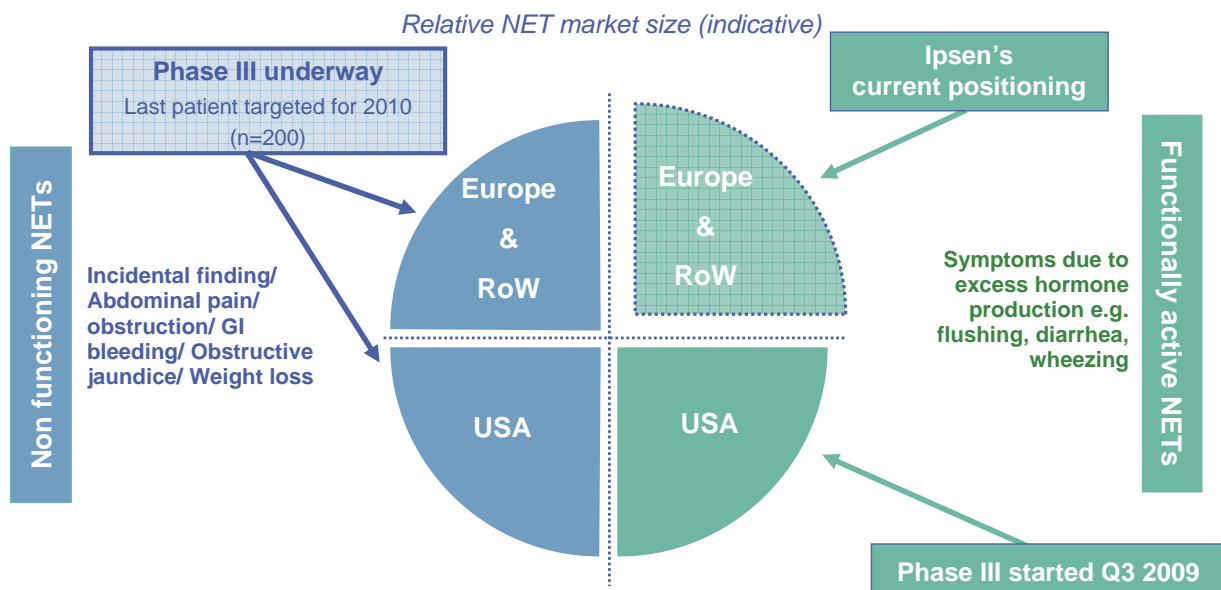


### A strong franchise

- A range of products addressing today Short Stature, Acromegaly and NET
  - High morbi-mortality
  - Debilitating pathologies
  - High unmet medical needs
- Somatuline®, NutropinAq® and Increlex® contributed to ~16 % of 2008 Group sales, ie. ~ €158 million.
- A fast growing franchise: sales doubled in the past 3 years

59

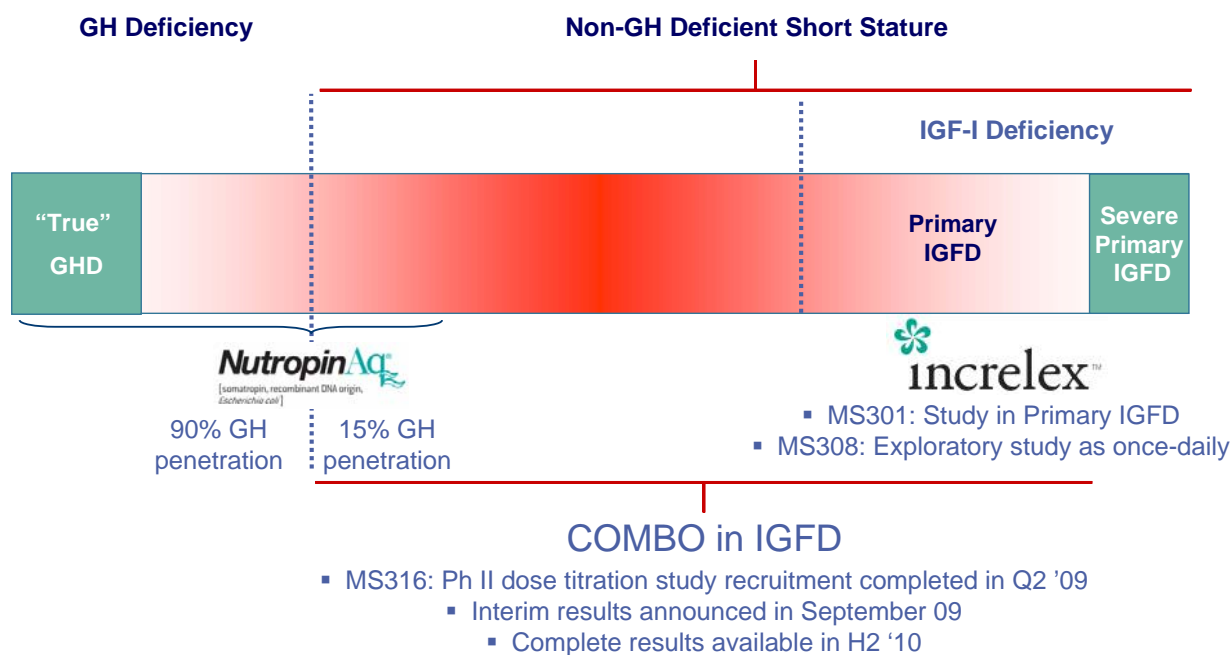
## Somatuline® offers significant life cycle growth opportunities



Significant scope for expansion

60

## Ipsen is redefining the treatment of short stature

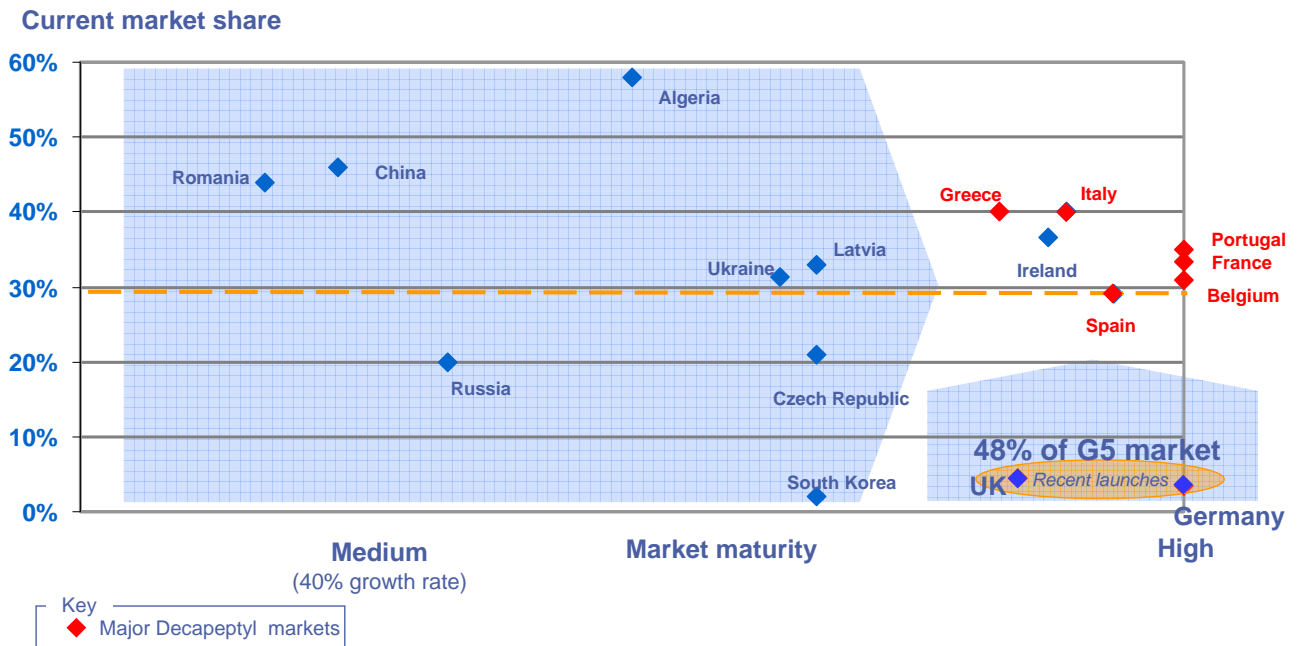


61

**BACK UP SLIDES**

**Oncology**

## Decapeptyl®: strong positions, and poised to grow



63

SOURCE: IMS – YTD June 2008 except for Italy: internal data  
100 indicates most mature markets

## Decapeptyl® 6 month formulation: a more differentiated product profile

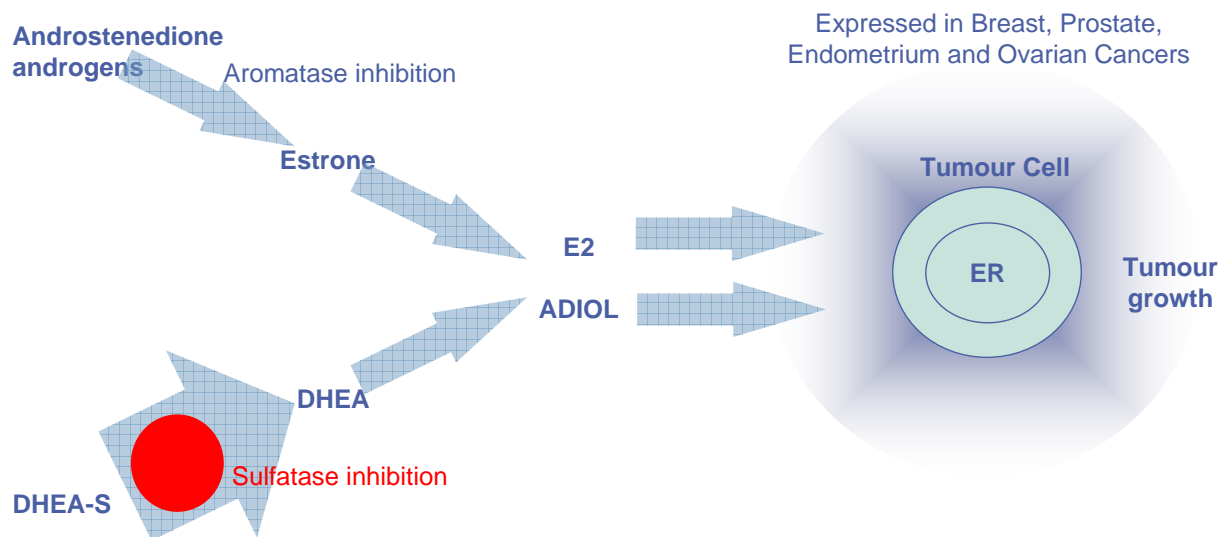
|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <b>Efficacy</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Comparable efficacy to 1 and 3 months formulation               <ul style="list-style-type: none"> <li>Castration levels (testosterone)</li> <li>Disease control (PSA)</li> </ul> </li> </ul>              |
| <b>Local Tolerance</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Limited local side effects (6.7% of patients )</li> </ul>  |
| <b>Storage and reconstitution</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Storage at room temperature (no need to heat up before reconstitution)</li> <li>5 Steps to reconstitute, change needle, and inject - IM route</li> </ul>   |
| <b>Formulation/ Efficacy</b>      | <b>6 month competitor 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>80% of patients castrated after 6M<sup>2</sup></li> <li>Testosterone <u>to be tested</u> every 6M*<sup>1</sup></li> <li>Formation of Nodules or abscess<sup>1</sup></li> </ul> |
|                                   | <b>6 month competitor 2</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Slow release formulation dependent on manual 60 mixture<sup>1</sup> step</li> <li>Storage at 2-4°: need to heat up for reconstitution<sup>1</sup></li> </ul>                   |

64



## Rationale for Sulfatase inhibitor development

*Inhibition of Androstenediol synthesis from DHEA-S*



**Adiol can bind to oestrogen receptor and stimulate tumour growth  
(90% Adiol derived from DHEA-S in post-menopausal women)**

65

## BACK UP SLIDES

### Neurology

## A good track record at catching-up market shares...

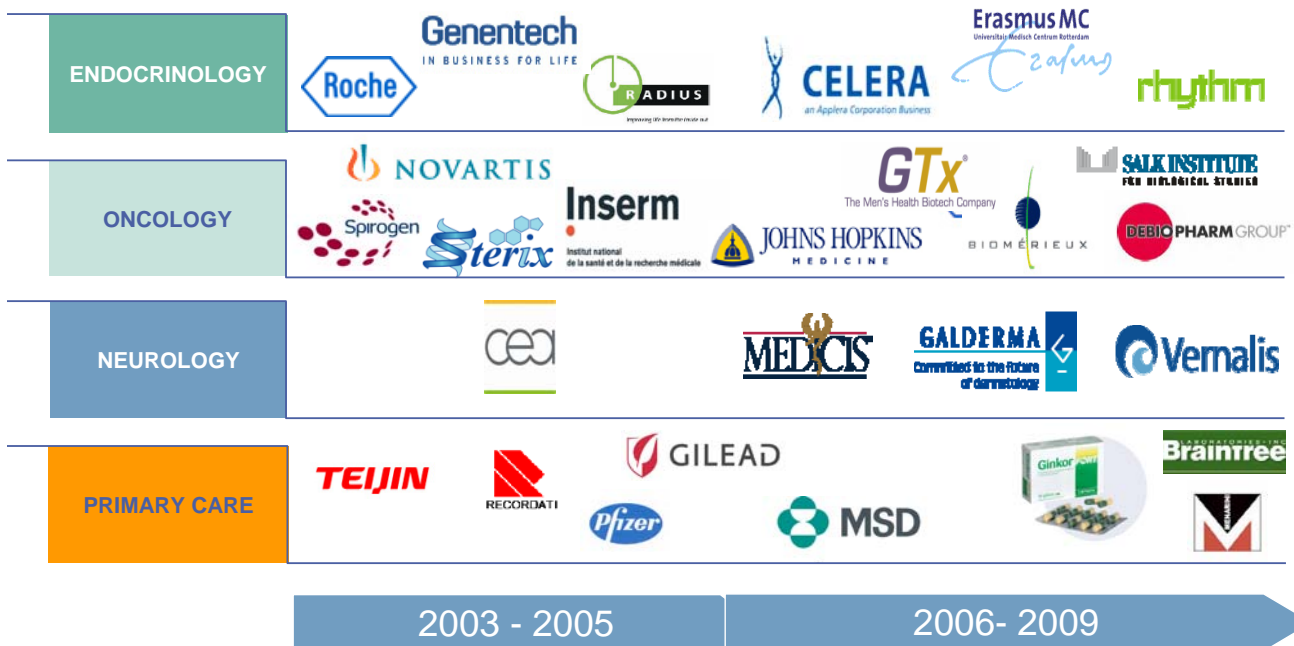
Market share in medical indications



67

Sources: Ipsen market intelligence

## An increasingly transactional model



68