

Ipsen confirme son statut mondial de biotech de spécialité

Conférence – SFAF
Paris, 14 avril 2010

David Schilansky – Vice-Président Finances
Pierre Kemula – Investor Relations Officer



Avertissement

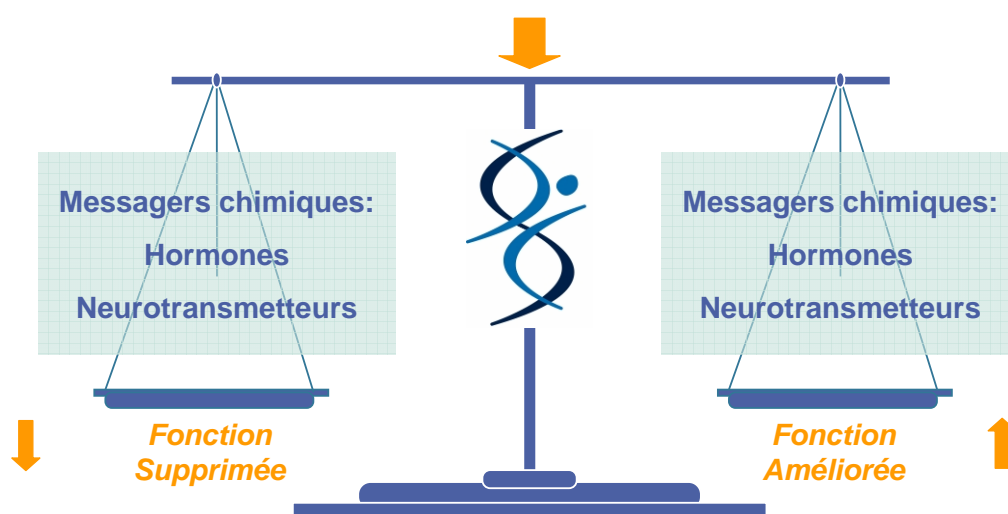
Cette présentation ne contient qu'une information résumée et n'a pas vocation à être exhaustive. Les déclarations prospectives, les objectifs et les estimations de la Société contenus dans cette présentation sont donnés uniquement dans un but illustratif et sont basés sur la stratégie et les hypothèses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

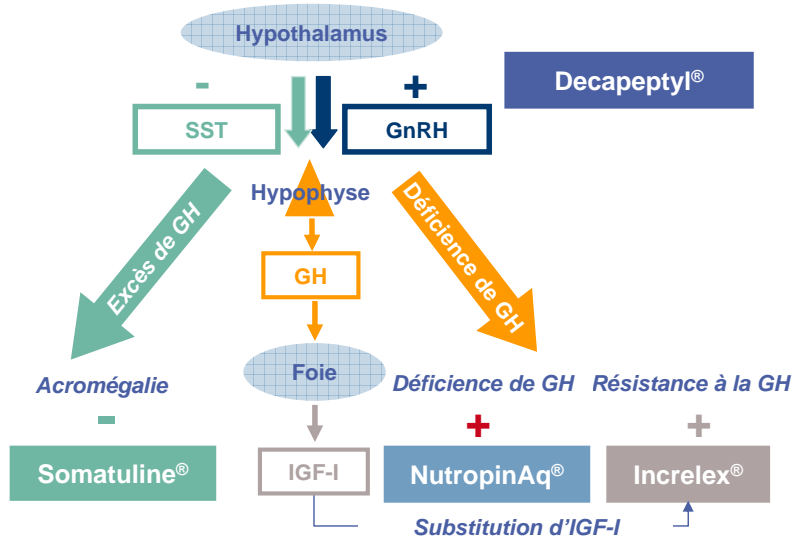


Les fondamentaux : restaurer l'équilibre physiologique



Corollaire thérapeutique : restaurer les niveaux physiologiques

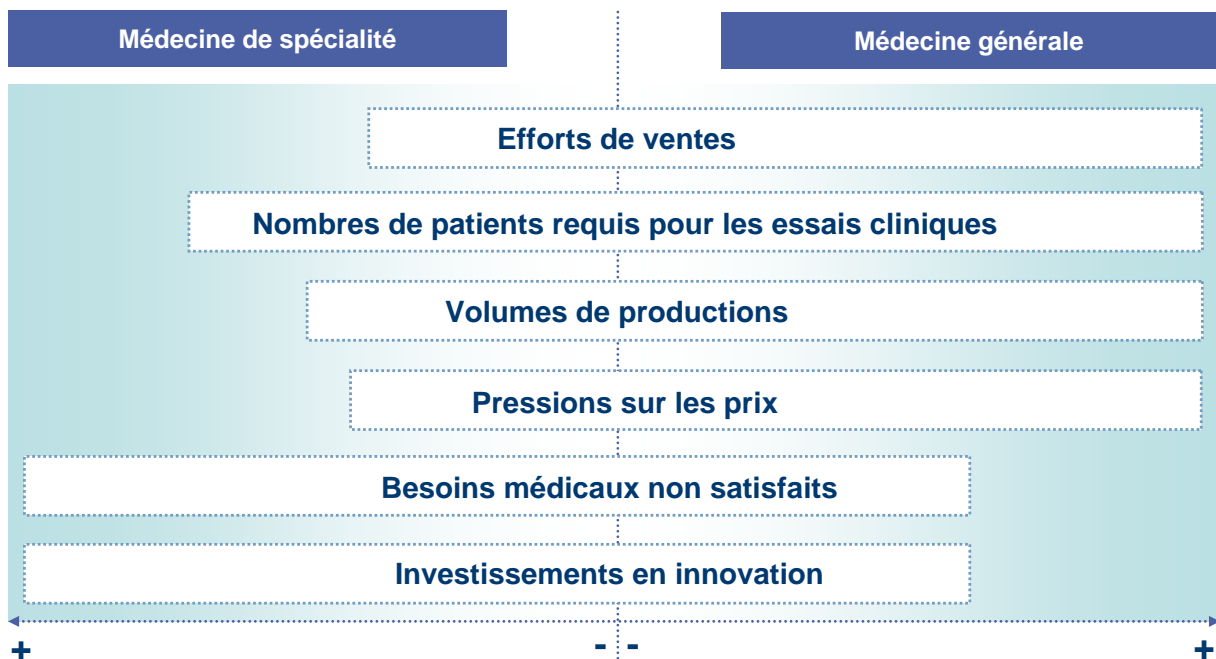
Les fondamentaux : une cascade hormonale bien identifiée



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

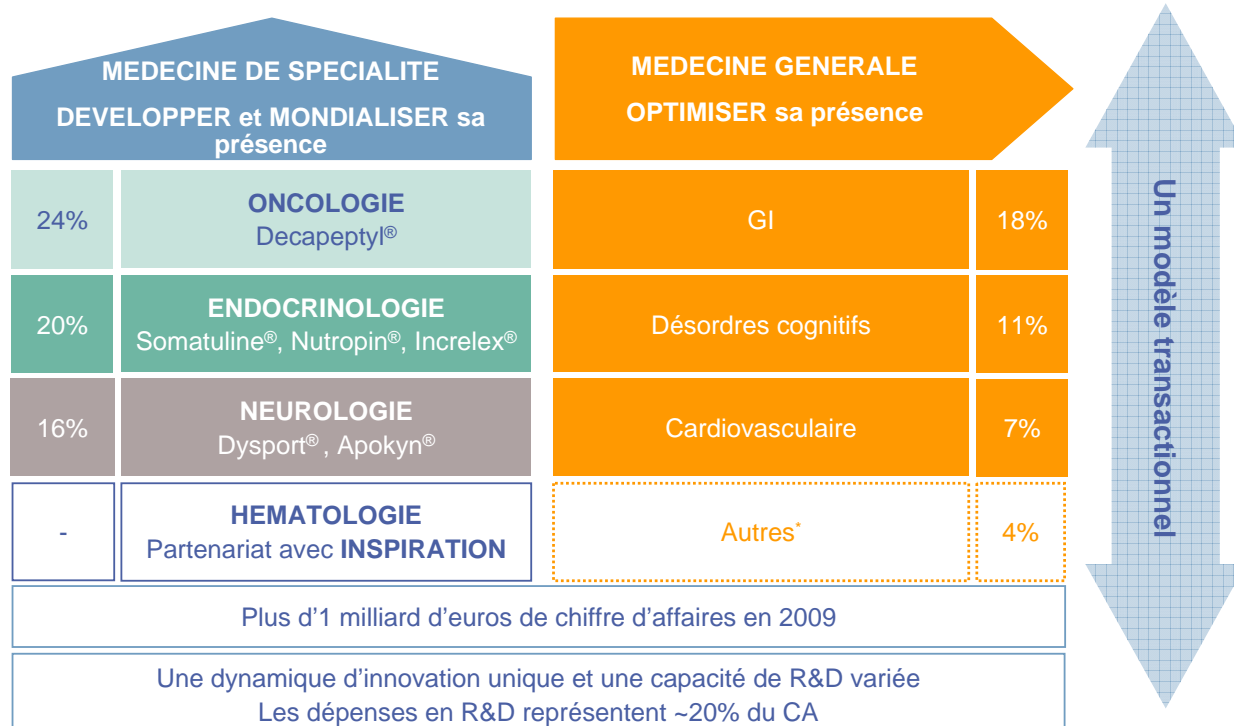


6

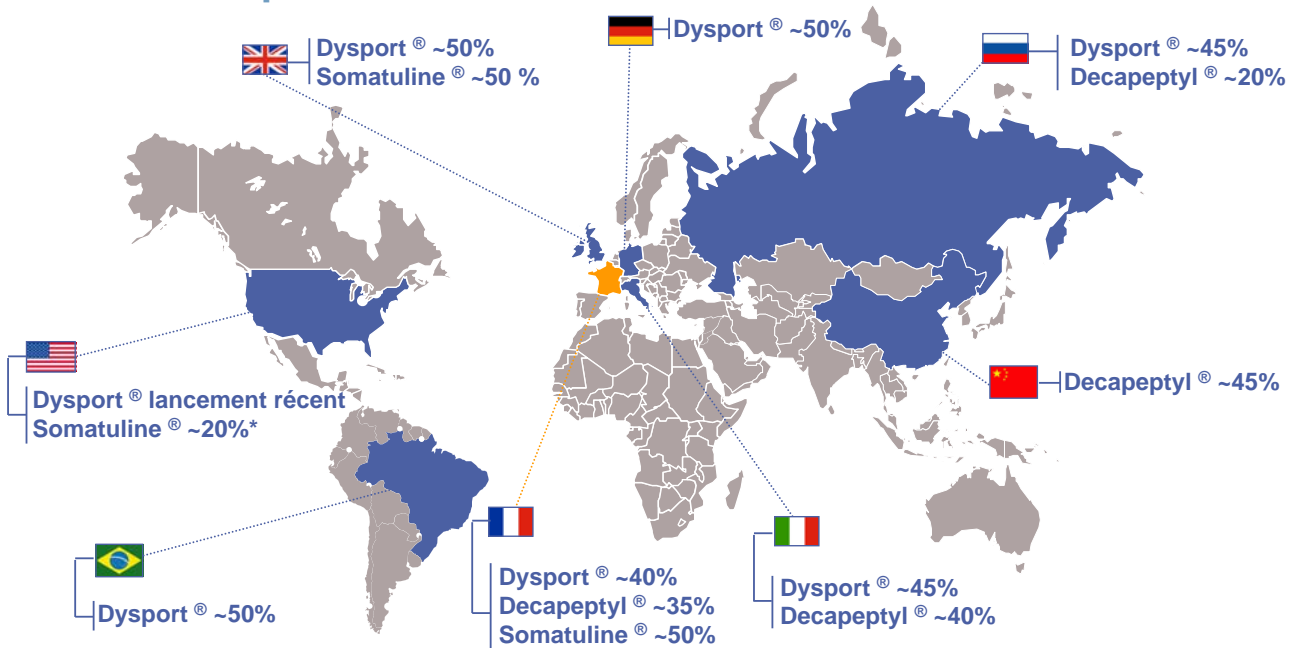
Ipsen en bref



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



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

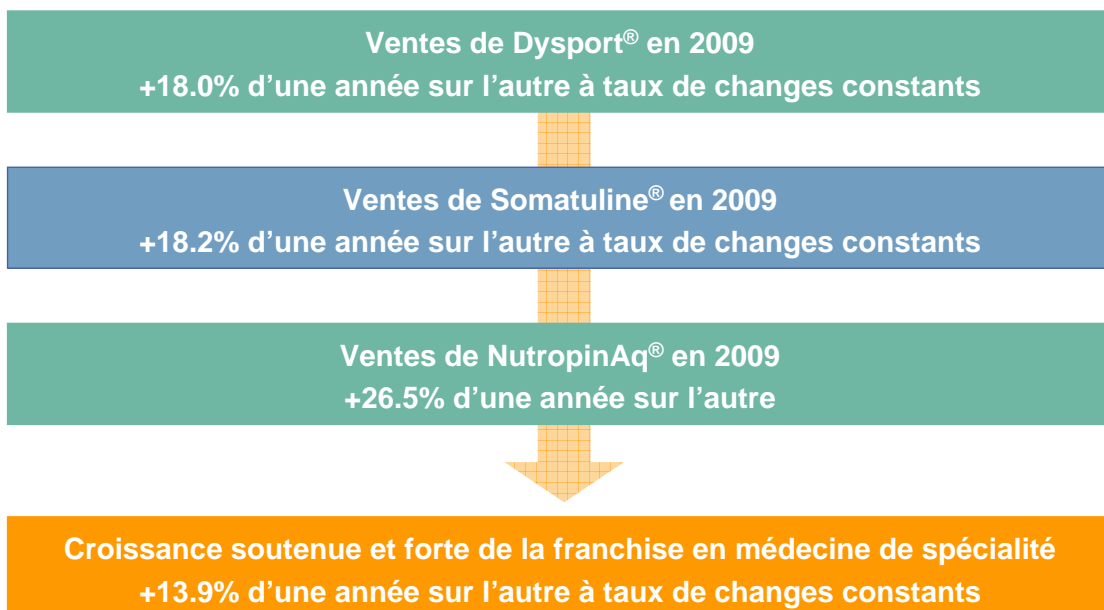


Parts de marchés 2008 arrondies, excepté pour Somatuline® aux USA: 4T09
 Les parts de marchés concernent (i) Dysport® dans ses indications thérapeutiques (ii) Decapeptyl® pour le traitement du cancer de la prostate (et uniquement en gynécologie en Chine) et (iii) Somatuline pour le traitement de l'acromégalie.

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

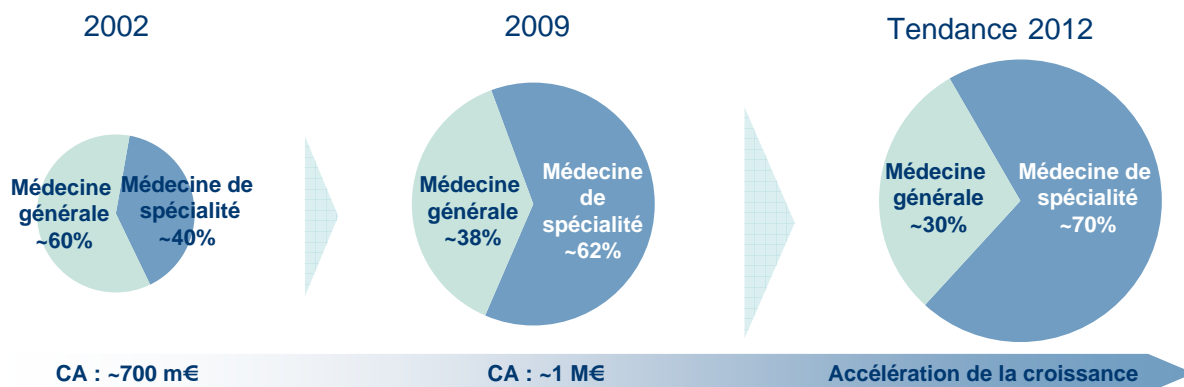
Les parts de marché d'Ipsen augmentent continuellement



10

* À taux de changes constants

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



Ipsen confirme son statut mondial de biotech de spécialité

11

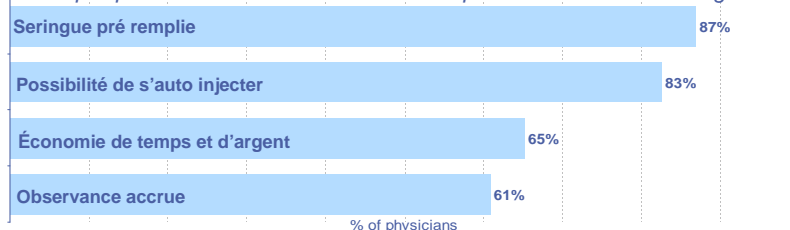
Des capacités de R&D différenciées

Exemple 1 : Somatuline® Depot

	Sandostatin LAR®	Somatuline® Autogel®
Administration	2.0 ml Intramusculaire	0.3 ml – 0.5 ml Sous-cutanée
Présentation	Poudre + solvant + seringue + 2 aiguilles	Seringue pré remplie
Injection	10 étapes pour reconstituer le produit	Prêt à l'emploi 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 Aiguille: 32G	Usage unique, seringue et fiole Aiguillage : 23G	Usage unique, pré-intégré dans l'aiguille Aiguille: 29G
Injection	1. Fixer l'aiguille 2. Amorcer le stylo 3. Positionner la dose 4. Injecter	1. Reconstituer 2. Aspirer dans la seringue 3. Injecter	1. Enlever le capuchon 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

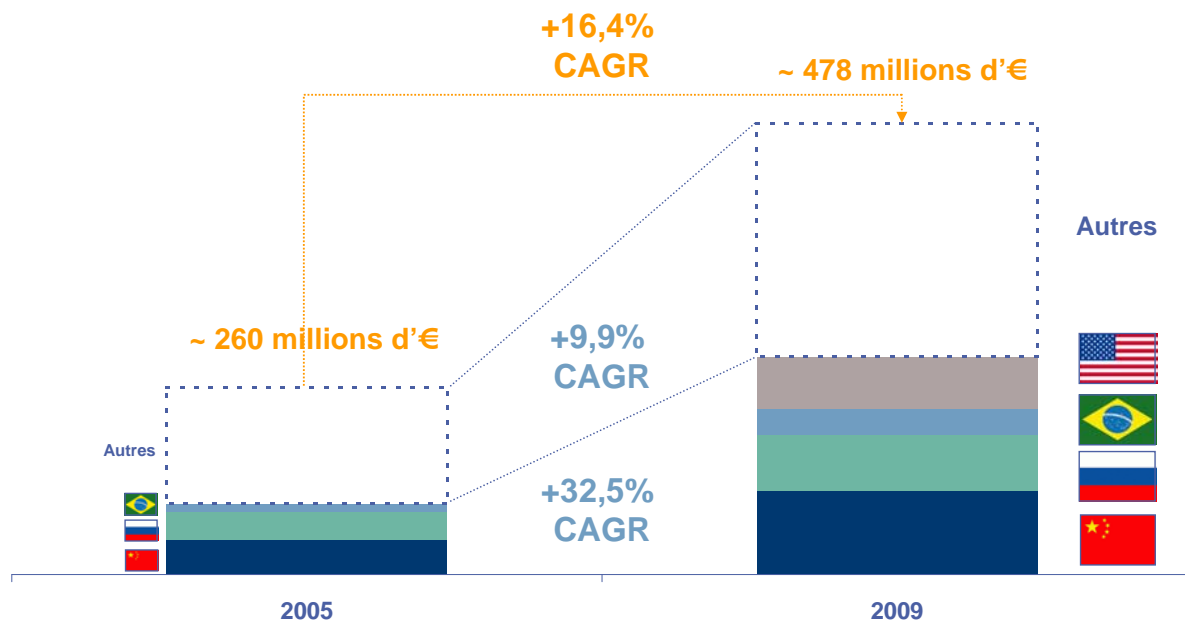


Une implantation de longue date dans un des plus vastes marchés pharmaceutiques mondiaux

Decapeptyl®
Smecta®



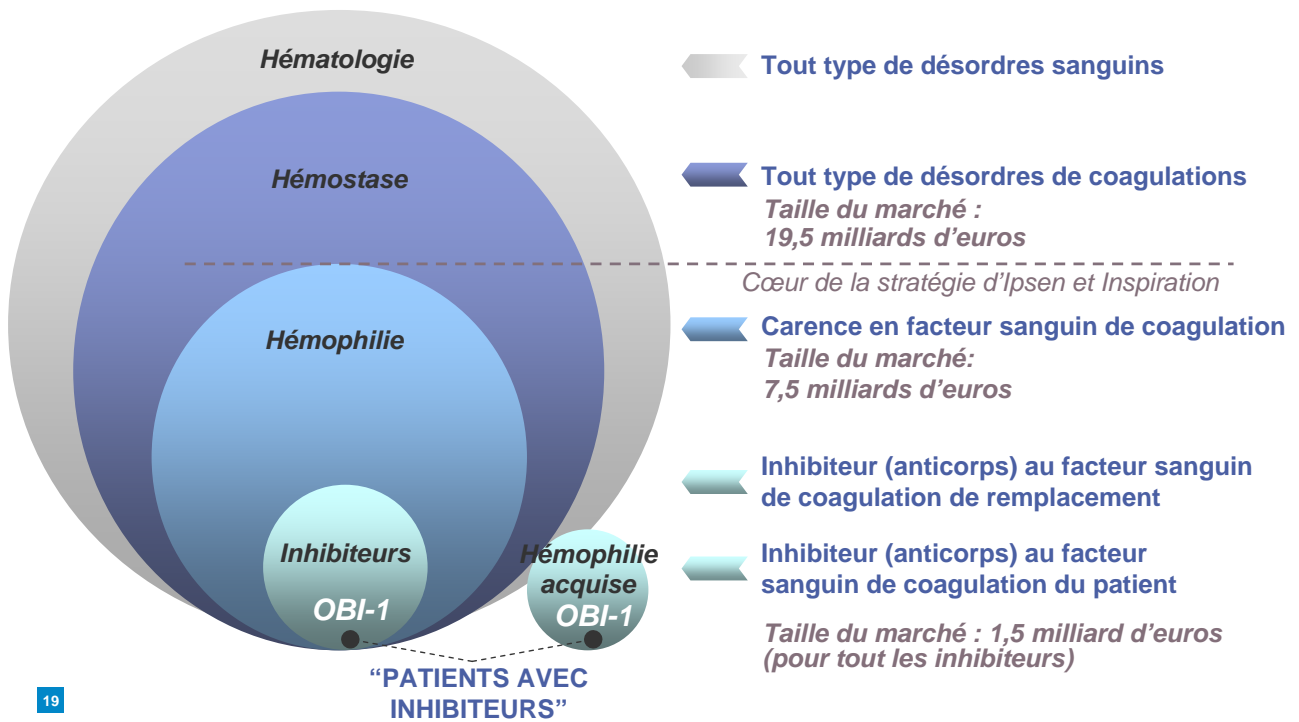
...qui se traduit par une croissance rapide



Évolution du CA du Groupe en dehors du G5



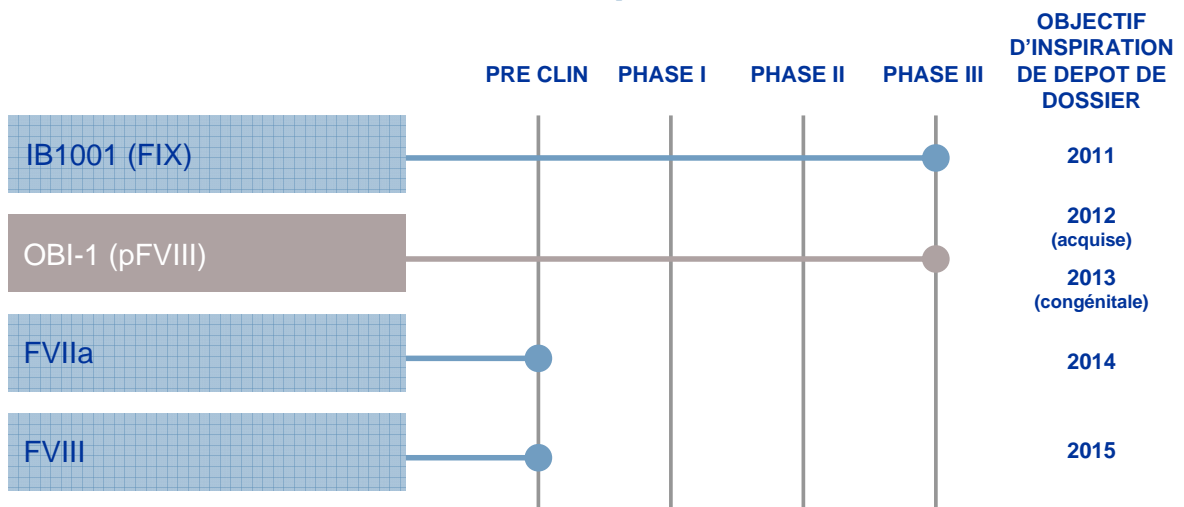
Capitaliser sur OBI-1 au travers du partenariat avec Inspiration...



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

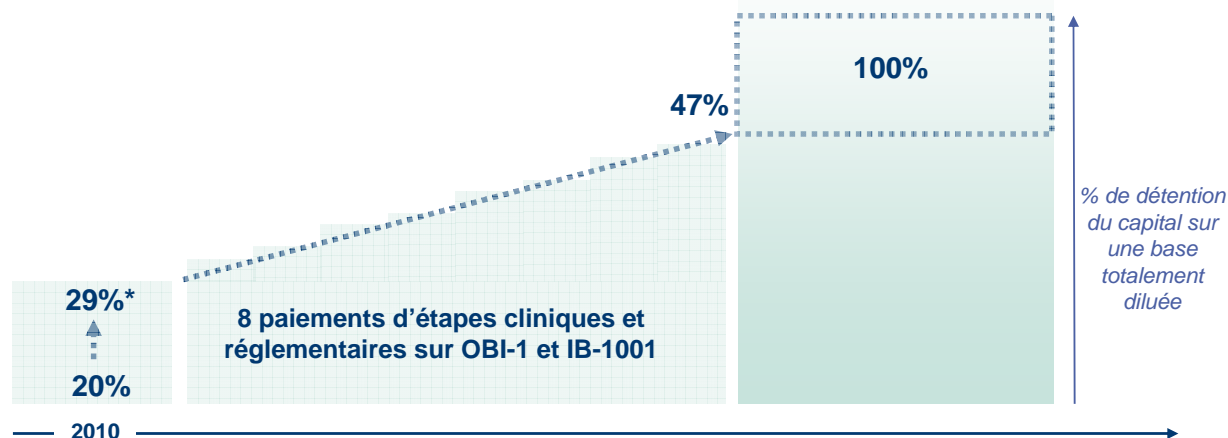
	Inspiration	Wyeth	Baxter	CSL Behring	Bayer	Novo Nordisk	Biogen Idec et Biovitrum
FIX	Phase III	BeneFIX	Phase I	Mononine plasma dérivé	-	Phase I	Phase III (fusion protein)
OBI-1	Phase III	-	-	-	-	-	-
FVIIa	Pré clinique	Pré clinique	-	Pré clinique	Phase I	Novoseven	-
FVIII	Pré clinique	Refacto Xyntha	Phase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

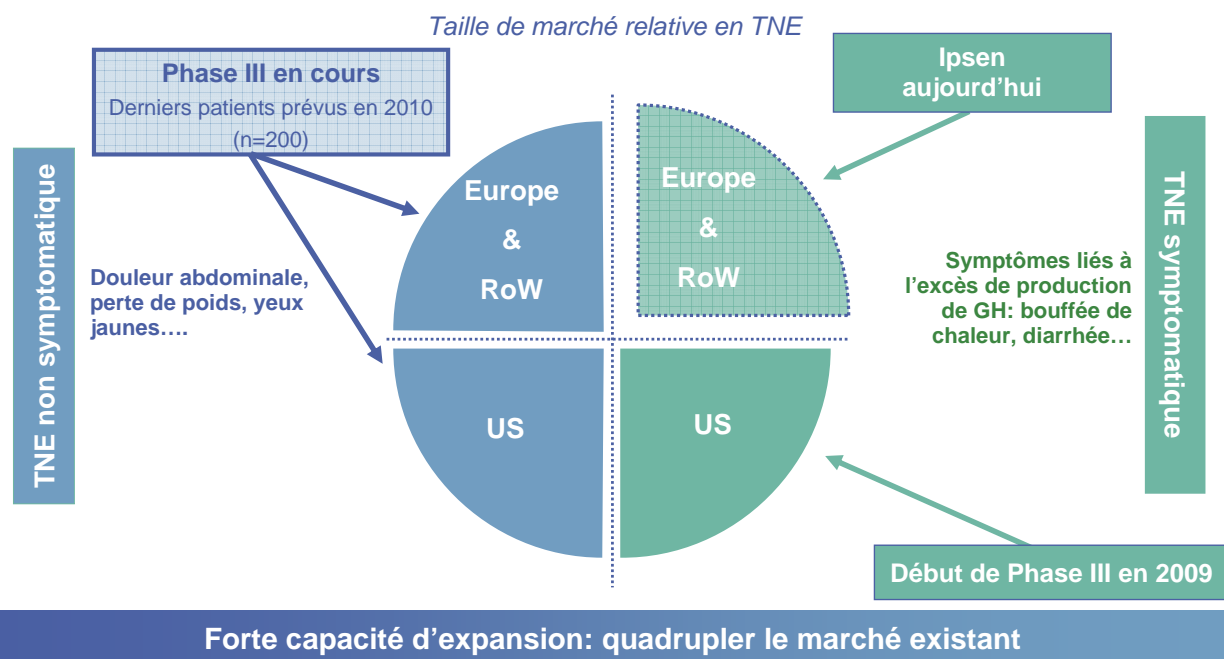
Option d'achat expirant au plus tard en 2019, exerçable au prix de marché et délivrée sous condition de réalisation de certains événements

22

*Dont 20% de capitaux propres



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

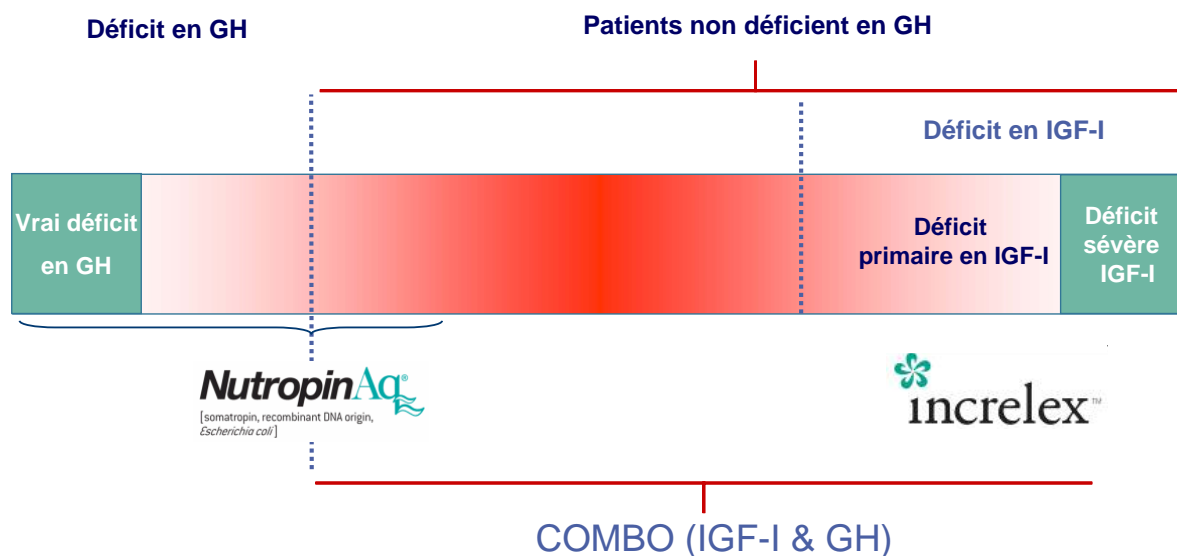


23

* SOURCE: IMS et estimations Ipsen



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

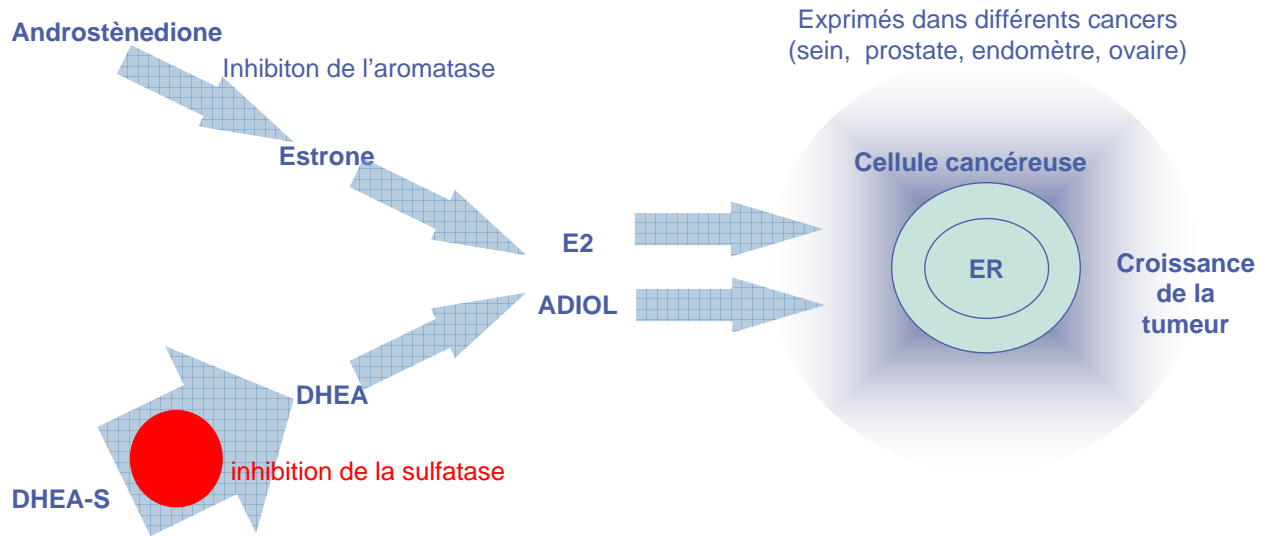


- MS316: Ph.II (dose titration study) terminée en Q2 '09
- Résultats intérimaires annoncés en septembre 2009
 - Résultats complets disponibles au S2 2010

24

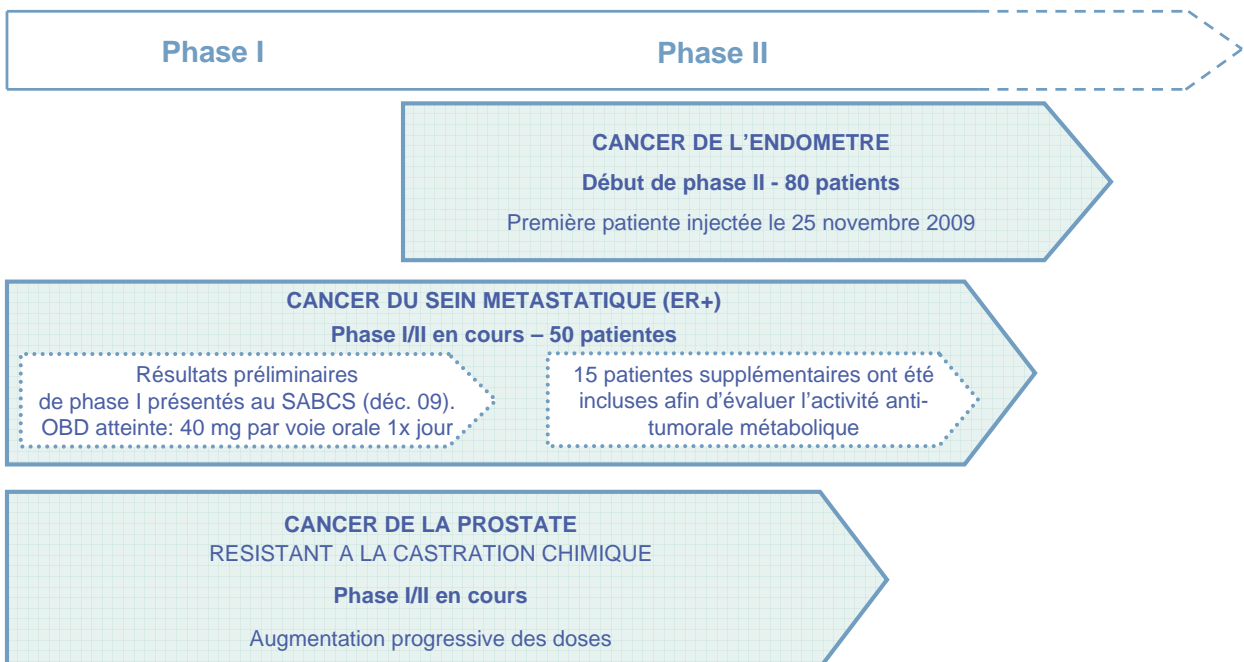
Un *first-in-class* prometteur: Oristusane (phase II)

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



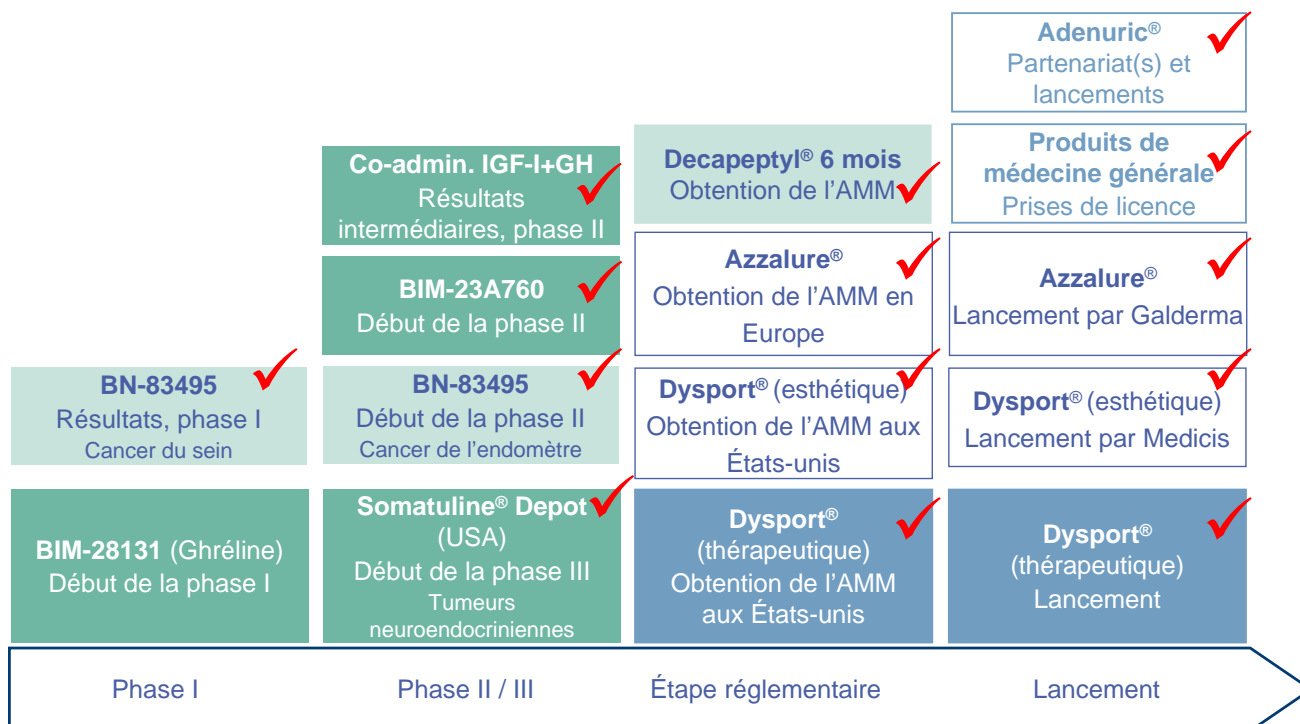
Optimisation de la franchise en médecine générale

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

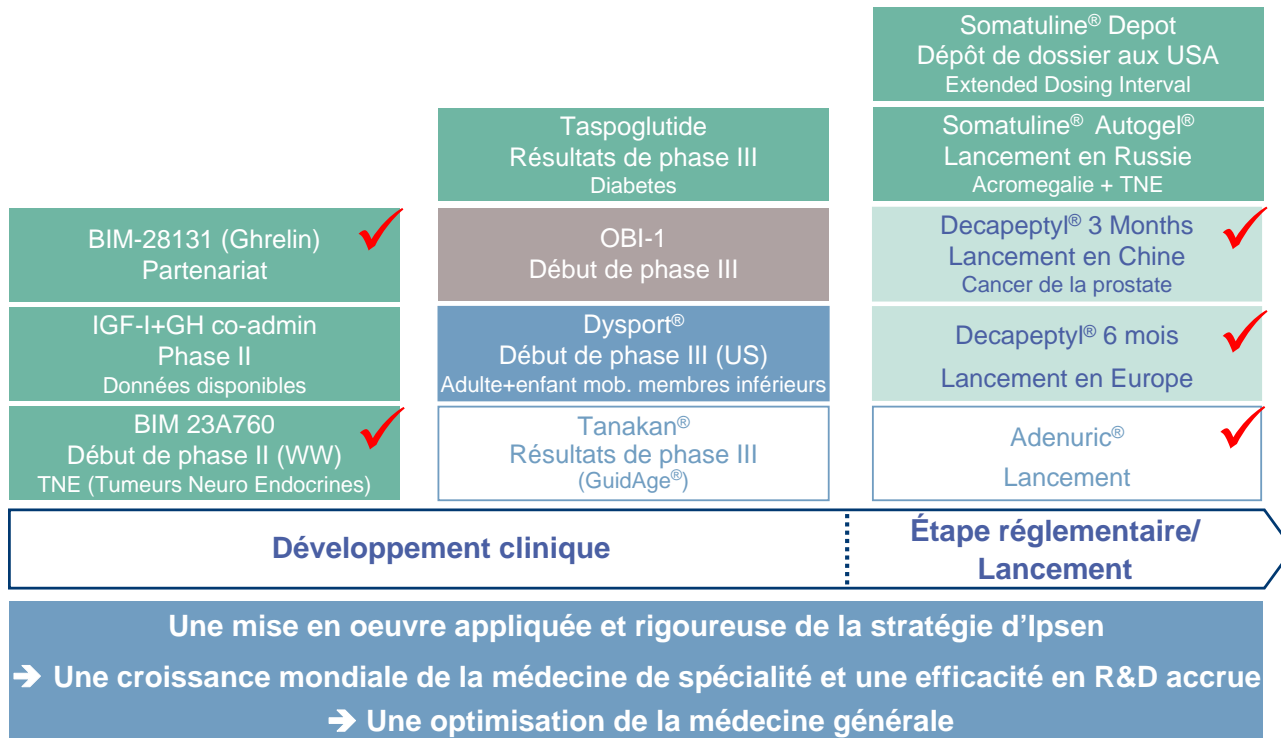
2009: tous les objectifs financiers atteints

	Objectifs financiers T1-09	Objectifs financiers T3-09	Performance 2009
Ventes de médicaments	+ 7,0 – 9,0%		+ 7,6%
Autres produits de l'activité	Autour de 45 millions d'euros	Approx. 80 millions d'euros	79,6 millions d'euros
Marge opérationnelle ajustée¹	14,0%	17,0 – 17,5%	17,8%
Impôt sur le résultat	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

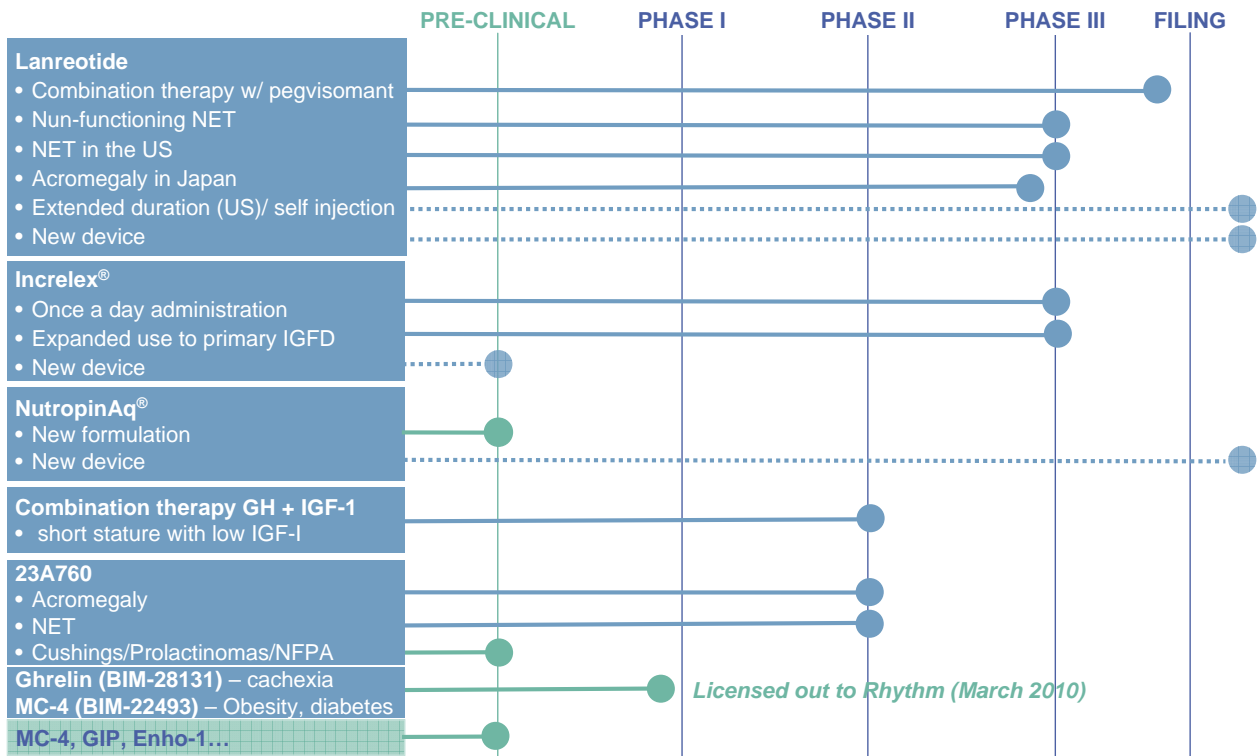
2010: Un “newsflow” dense et déjà initié



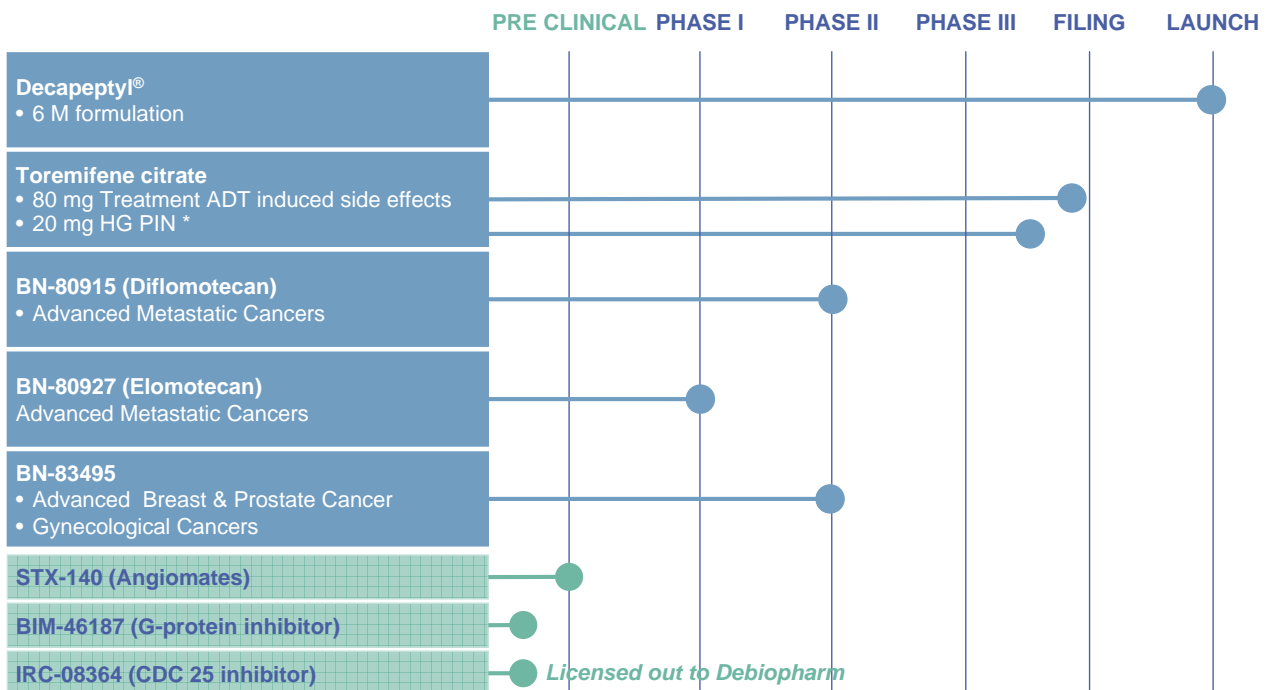
31

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

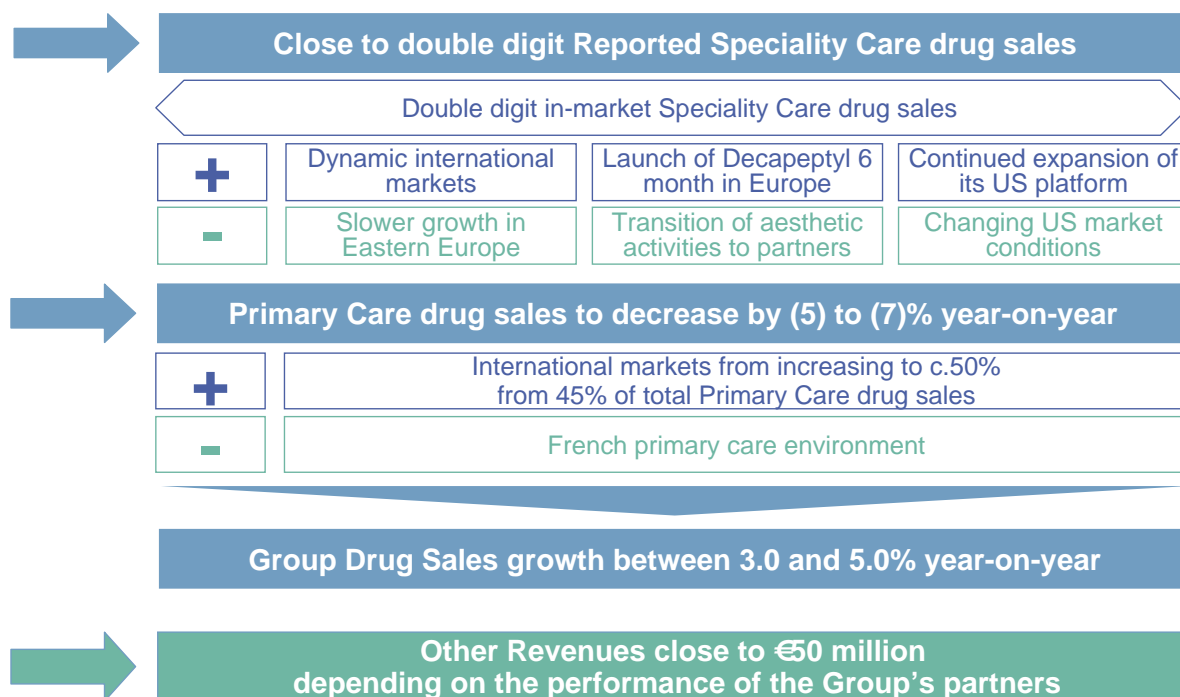
Les objectifs ci-dessus sont exprimés à taux de change constant
Les objectifs 2010 ne prennent pas en compte tout événement exceptionnel

* 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

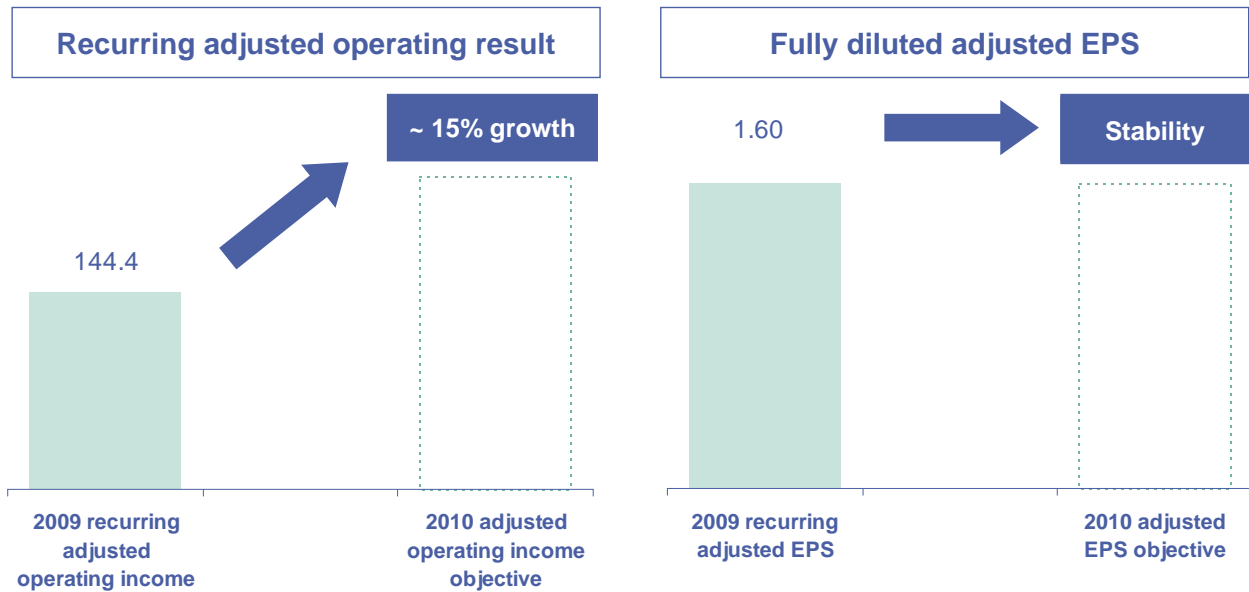
Top line objectives for 2010



38

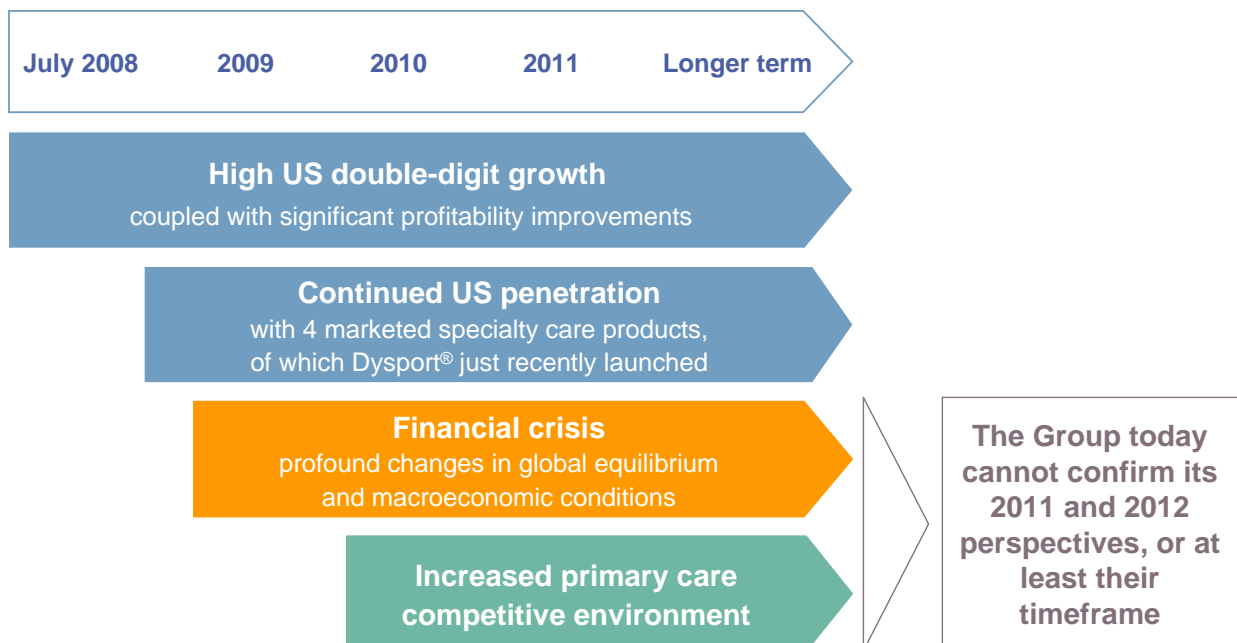
The above objectives are set at constant currency

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...



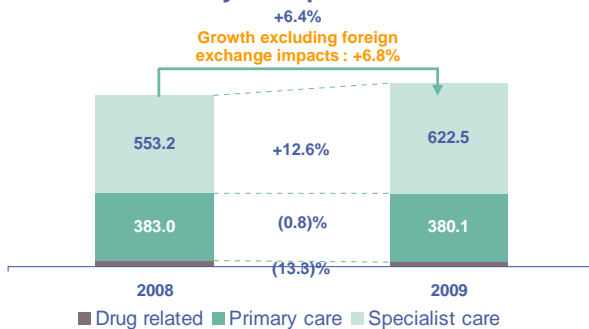
APPENDIX

Full year 2009 detailed financial performance

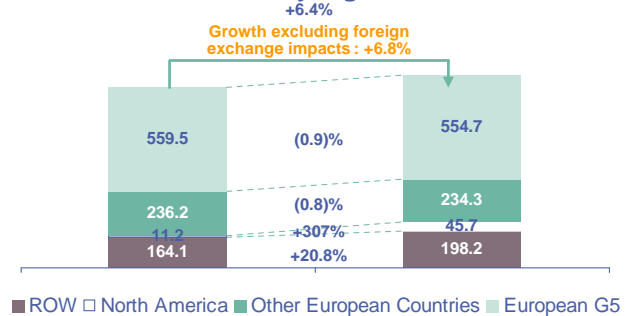


Top line evolution

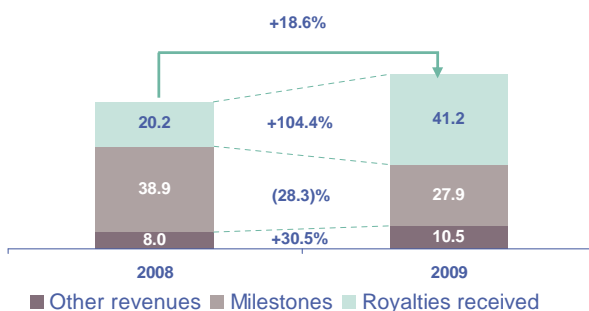
Sales by therapeutic area



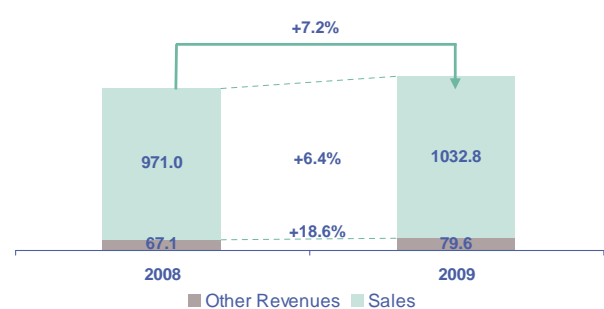
Sales by region



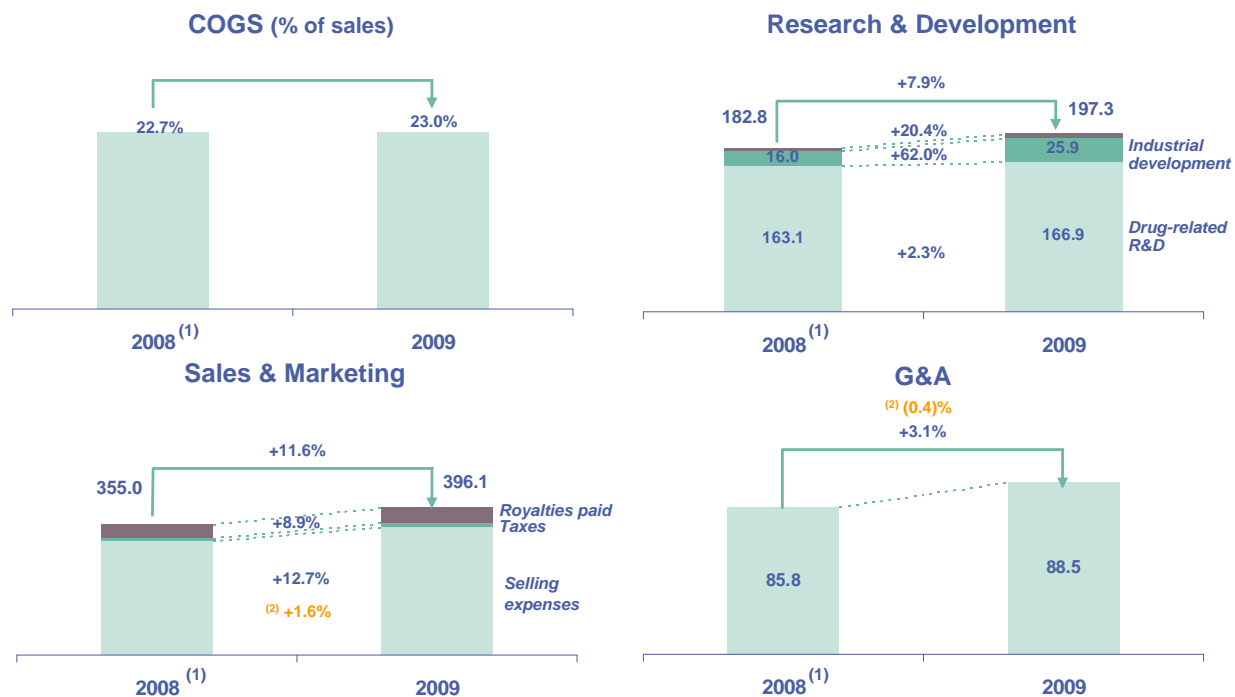
Other revenues evolution



Total revenues evolution



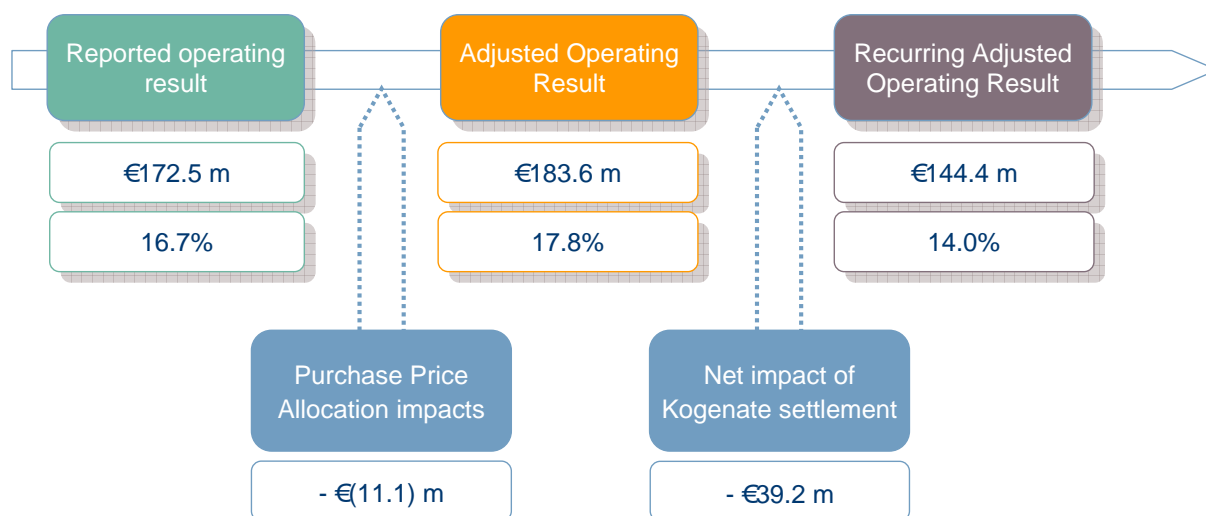
Evolution of main P&L expenses



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

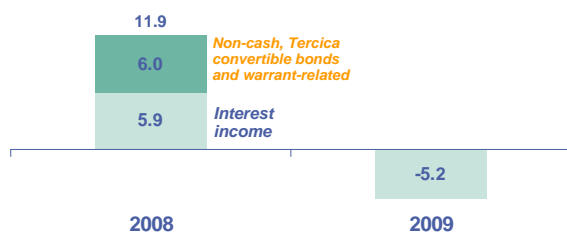


44

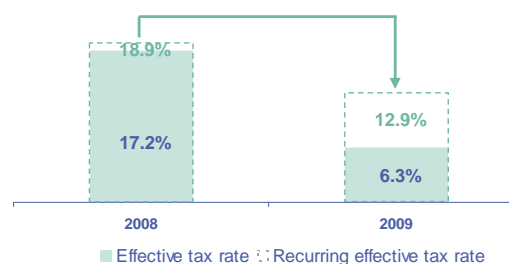
Margins expressed in % of sales

P&L – below EBIT

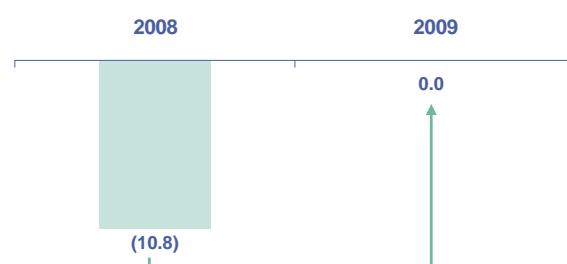
Financial result (€m)



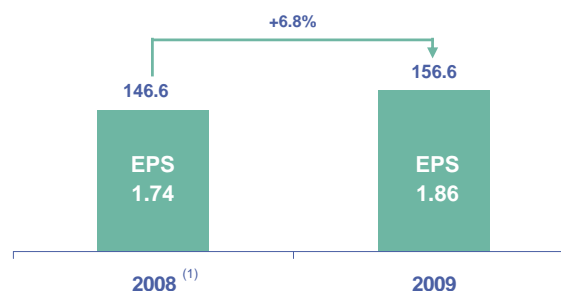
Effective tax rate



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

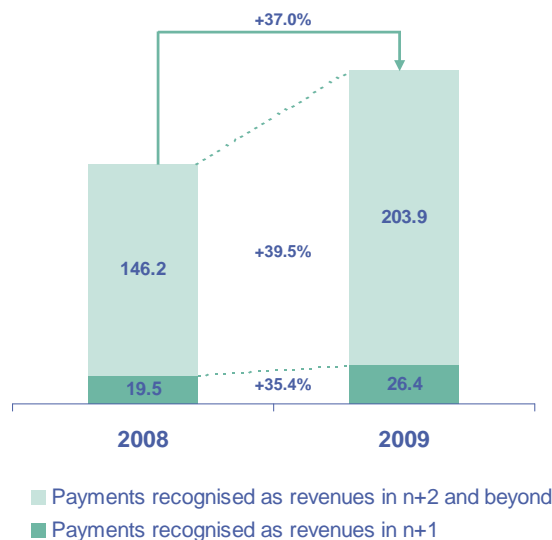
(€m)

	Assets		Liabilities		
	31 Dec 08	31 Dec 09	31 Dec 08	31 Dec 09	
Goodwill	290.8	290.2	Equity	885.0	982.6
Property, plans & equipments	237.9	251.8	Minority interests	1.6	1.7
Intangible assets	232.9	237.0	Total equity	886.6	984.3
Other non-current assets	112.9	145.5	Long-term financial debts	162.7	12.2
Total non-current assets	874.5	924.5	Other non-current liabilities	194.2	270.3
Total current assets	688.6	652.4	Short-term debts	10.6	21.4
<i>Incl. cash and cash equivalents</i>	239.6	218.6	Other current liabilities	305.4	286.7
Discontinued operations	1.3	0.0	Discontinued operations	4.9	2.0
Total assets	1,564.4	1,576.9	Total Liabilities	1,564.4	1,576.9
Net Cash	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
Cash Flow before change in working capital	196.3	192.7
- Increase/ Decrease in working capital	7.4	64.9
Net cash flow generated by operating activities	203.7	257.6
Investment in tangible assets	(61.4)	(40.3)
Investment in Intangible assets	(33.8)	(24.7)
Others	(190.3)	(6.3)
Net cash flow used in investing activities	(285.5)	(71.3)
Net change in borrowings	141.0	(151.3)
Dividends paid	(55.0)	(58.0)
Others	(7.0)	(5.4)
Net cash flow used in financing activities	79.0	(214.8)
Discontinued operations	0.7	(1.0)
Change in cash and cash equivalent	(2.1)	(29.5)
Impact of exchange rate fluctuations	(1.5)	(2.4)
Closing cash & cash equivalents	237.3	205.4
Closing Net Cash	66.2	185.6

■ 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

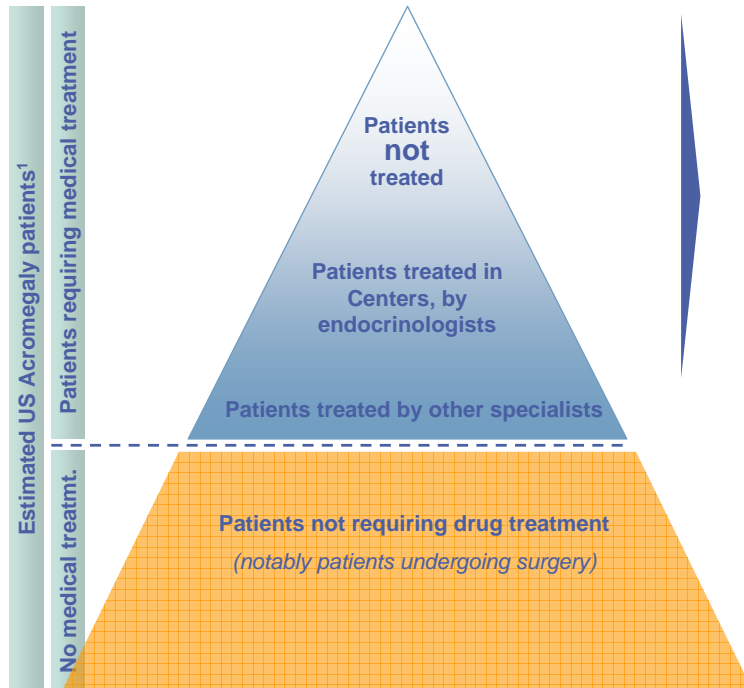
Customer support programs in place, essential to US success
Implementing PACE program (Patient assistance, Access to services, Continuity of care, Education) for each product

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[®] Depot market in the US

US Market structure – 15 000 to 18 000 patients



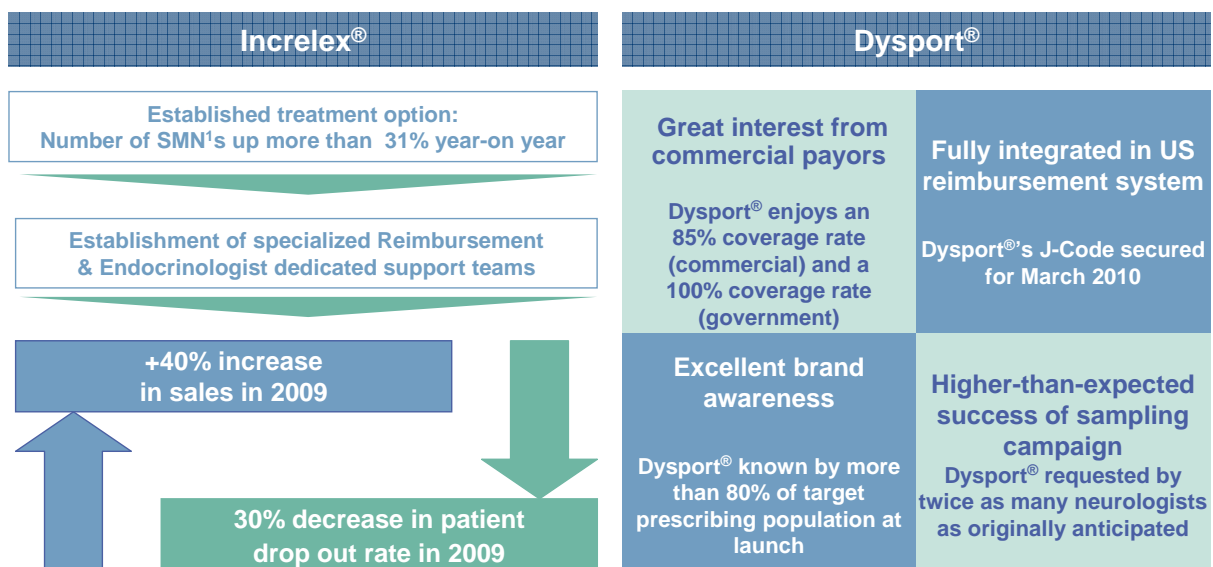
- **Good penetration of Somatuline[®] Depot**
 - 20% share² of endocrinologists prescriptions
 - 40% market share² in pituitary centers
- **Significant pool of untreated patients**
- **Relatively low compliance compared to Europe**

Drive Somatuline[®] Depot as first line recommendation in Pituitary centers and Endocrinologists

Drive Somatuline[®] Depot access and persistence

NOTE 1 : Prevalence of 60 per million
NOTE 2 : Q409 market share established by Wolters Kluwer

Snapshot on Increlex[®] and Dysport[®]



NOTE 1: Statement of Medical Necessity



A change in US context

Difficult economic situation impacting finances of patients

Increased pressure from commercial payers with tougher reimbursement criteria

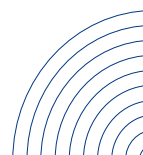
Enforcement of strict compliance environment

53



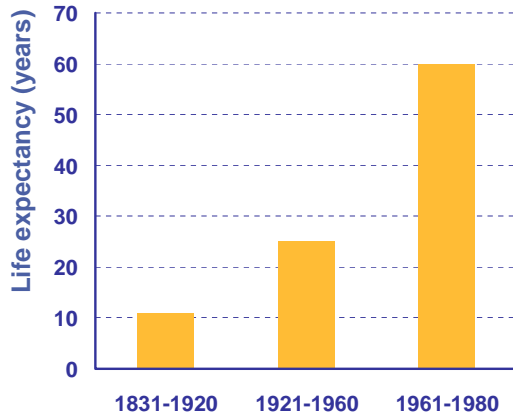
Appendix

Partnership with Inspiration in Hematology



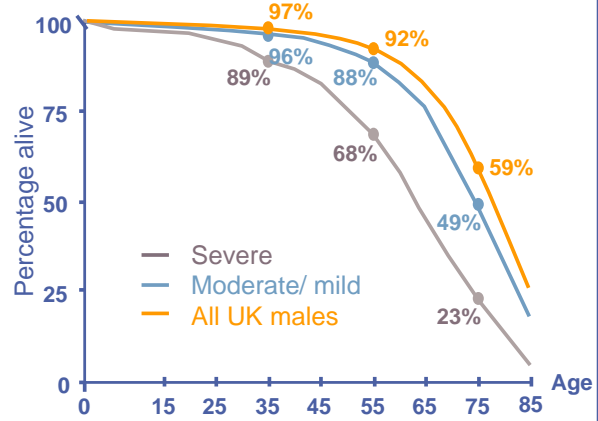
Despite improved life expectancy and treatment of patients with hemophilia...

Improved life expectancy



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

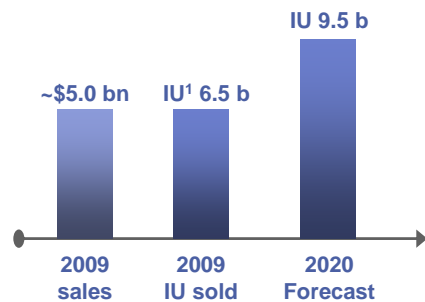
Improved treatments



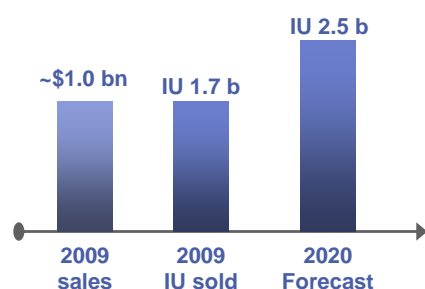
Survival in men in the UK with hemophilia who were not infected with HIV and in the general male population of the UK in 1999
SOURCE: Darby SC, et al. *Blood* 2007;110:815-825

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

Factor VIII



Factor IX



Low penetration

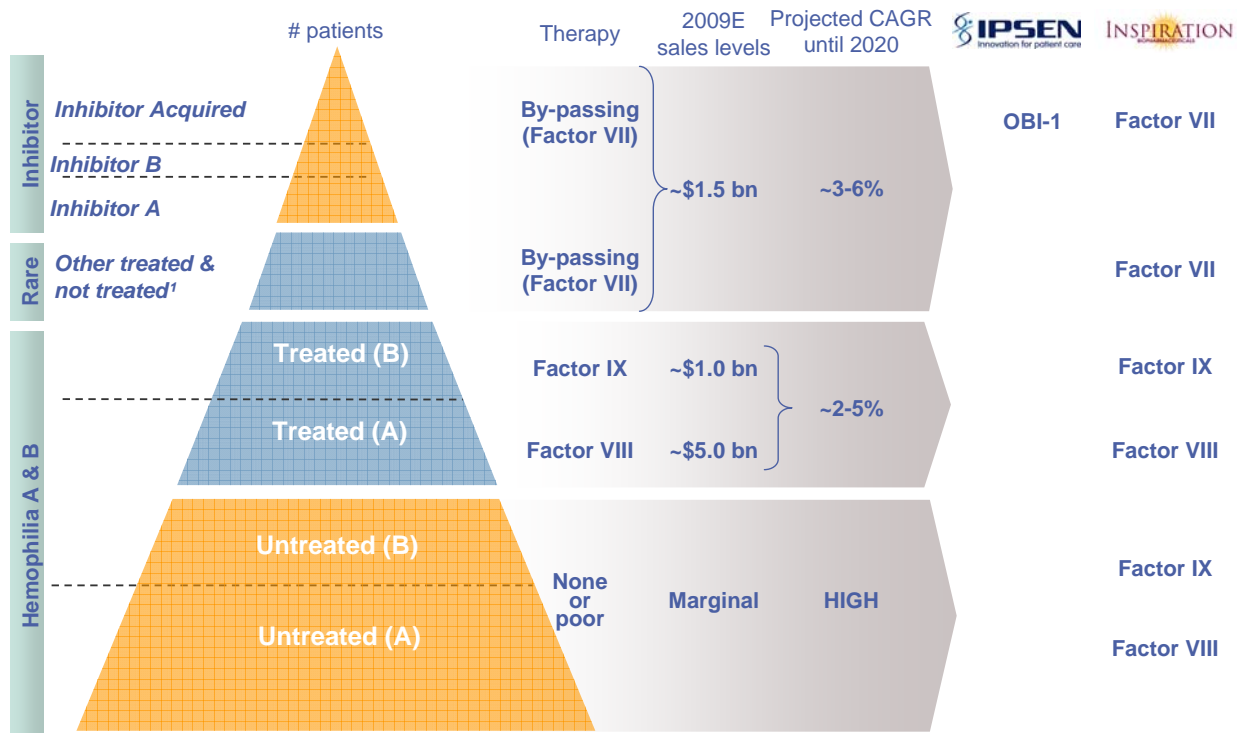
- 70% of hemophilia patients worldwide do not have access to factors

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

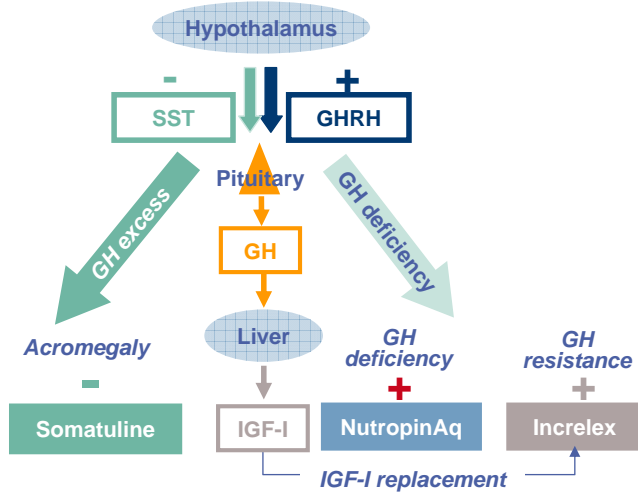


¹ Rare factor deficiencies: FV, FVII, etc...
Sources: MRB, internal estimates

BACK UP SLIDES

Endocrinology

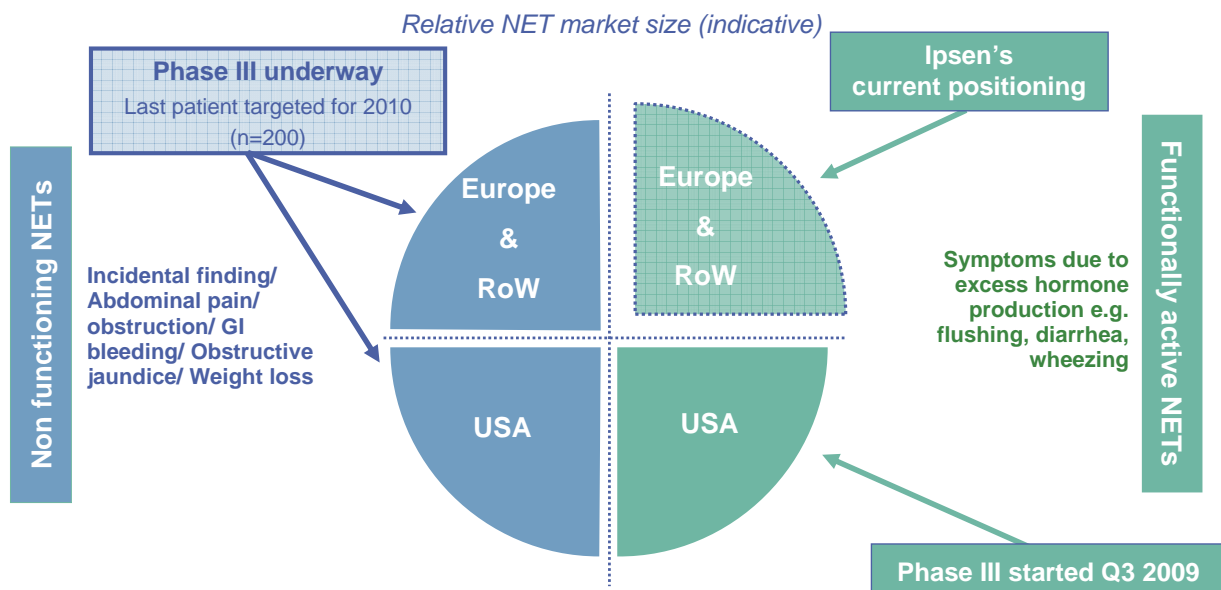
A unique focus on pituitary disorders and hormone dependent diseases



A strong franchise

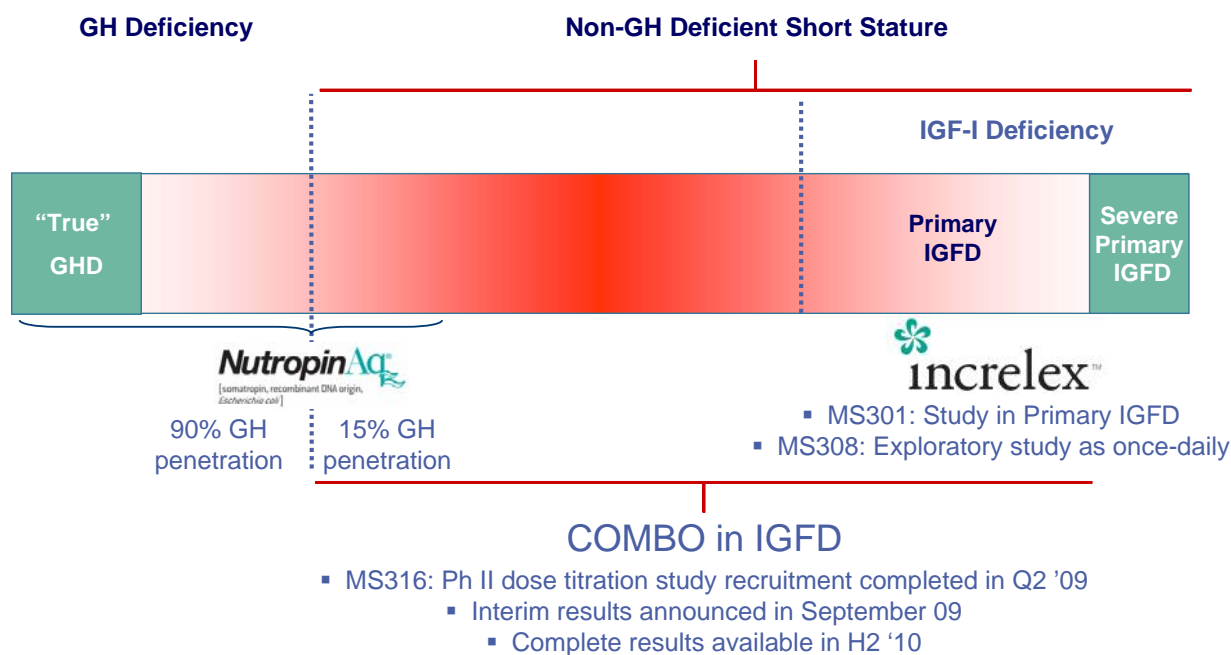
- A range of products addressing today Short Stature, Acromegaly and NET
 - High morbi-mortality
 - Debilitating pathologies
 - High unmet medical needs
- Somatuline®, NutropinAq® and Increlex® contributed to ~16 % of 2008 Group sales, ie. ~ €158 million.
- A fast growing franchise: sales doubled in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

Somatuline® offers significant life cycle growth opportunities



Significant scope for expansion

Ipsen is redefining the treatment of short stature



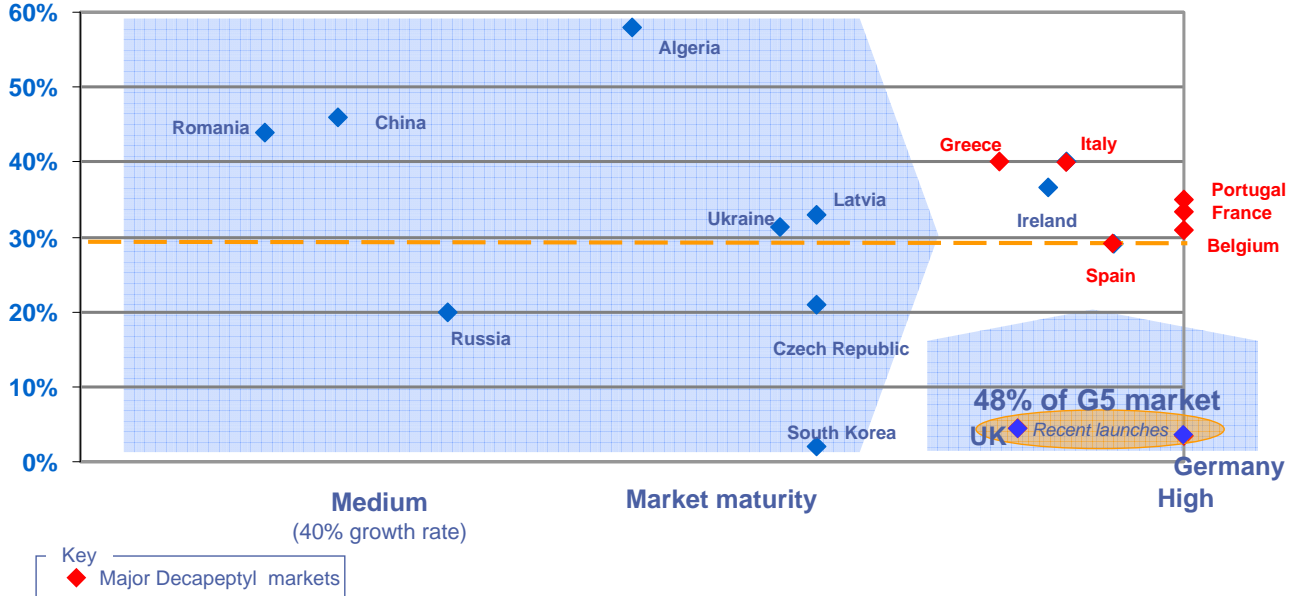
61

BACK UP SLIDES

Oncology

Decapeptyl®: strong positions, and poised to grow

Current market share



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

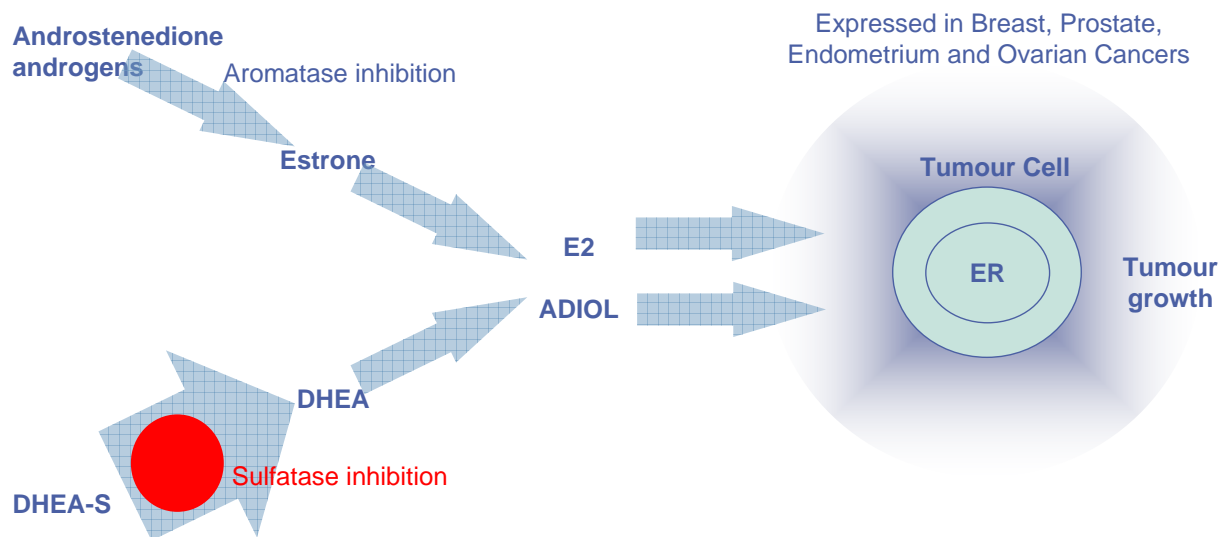
Efficacy	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comparable efficacy to 1 and 3 months formulation <ul style="list-style-type: none"> • Castration levels (testosterone) • Disease control (PSA) 				
Local Tolerance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limited local side effects (6.7% of patients) 				
Storage and reconstitution	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Storage at room temperature (no need to heat up before reconstitution) ▪ 5 Steps to reconstitute, change needle, and inject - IM route 				
Formulation/ Efficacy	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #4F81BD; color: white; padding: 5px;">6 month competitor 1</th> <th style="background-color: #4F81BD; color: white; padding: 5px;">6 month competitor 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 80% of patients castrated after 6M² ▪ Testosterone <u>to be tested</u> every 6M*¹ ▪ Formation of Nodules or abscess¹ </td> <td style="padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Slow release formulation dependent on manual 60 mixture¹ step ▪ Storage at 2-4°: need to heat up for reconstitution¹ </td> </tr> </tbody> </table>	6 month competitor 1	6 month competitor 2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 80% of patients castrated after 6M² ▪ Testosterone <u>to be tested</u> every 6M*¹ ▪ Formation of Nodules or abscess¹ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Slow release formulation dependent on manual 60 mixture¹ step ▪ Storage at 2-4°: need to heat up for reconstitution¹
6 month competitor 1	6 month competitor 2				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 80% of patients castrated after 6M² ▪ Testosterone <u>to be tested</u> every 6M*¹ ▪ Formation of Nodules or abscess¹ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Slow release formulation dependent on manual 60 mixture¹ step ▪ Storage at 2-4°: need to heat up for reconstitution¹ 				

64

Reference 1: French SmPC
²Avis de la commission de transparence

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)**

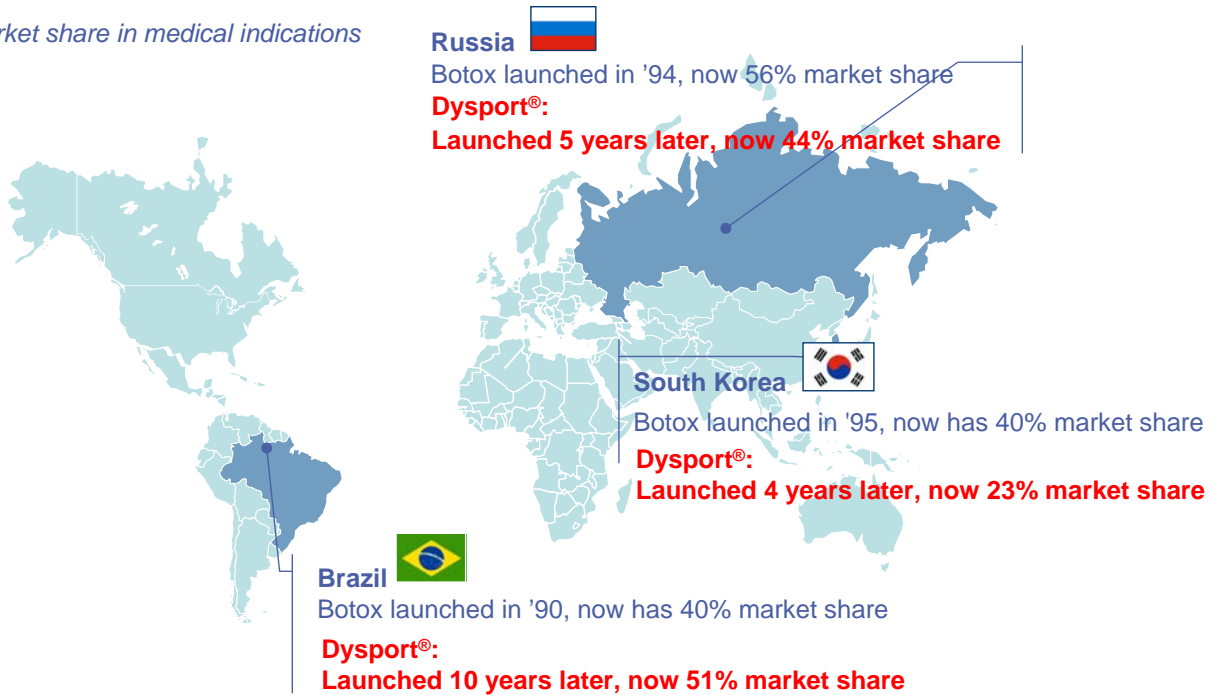
65

BACK UP SLIDES

Neurology

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

Market share in medical indications



An increasingly transactional model

