

Ipsen : chiffre d'affaires au 30 septembre 2011

- **Ventes de médicaments sur les neuf premiers mois en hausse de 2,9% hors effets de change**
 - Comparées à une base élevée liée à un effet de stockage important en 2010, ventes de médicaments sur les neuf premiers mois en hausse de 4,0%
 - Croissance des ventes dynamique en médecine de spécialité : + 5,9% hors effets de change ou +7,3% hors effet de stockage
- **Ventes de médicaments au troisième trimestre en baisse de 2,3% et en hausse de 1,3% hors effet de stockage en 2010**
- **Objectifs financiers 2011 réitérés**
- **Execution de la stratégie en bonne voie : mise en place de l'organisation en franchise amorcée**

Paris (France), le 27 octobre 2011 - Ipsen (Euronext : IPN, ADR : IPSEY) a annoncé aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le troisième trimestre et les neuf premiers mois de 2011.

Chiffre d'affaires consolidé du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2011¹

(en millions d'euros)	3 ^{ème} trimestre			9 mois			
	2011	2010	% Variation	2011	2010	% Variation	% Variation hors effets de change
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES							
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	132,0	128,3	2,9%	405,7	411,7	-1,5%	-1,3%
Autres pays d'Europe	66,8	75,0	-10,9%	211,2	203,8	3,6%	2,5%
Amérique du Nord	14,2	16,4	-13,4%	47,3	43,9	7,7%	14,4%
Reste du Monde	67,9	68,5	-1,0%	199,8	182,7	9,3%	9,0%
Chiffre d'affaires Groupe	280,9	288,2	-2,5%	864,0	842,1	2,6%	2,6%
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR DOMAINES THERAPEUTIQUES							
Médecine de Spécialité	184,9	183,2	0,9%	565,9	535,4	5,7%	5,9%
Médecine Générale	88,5	96,7	-8,4%	274,2	282,3	-2,9%	-2,7%
Chiffres d'affaires total médicaments	273,4	279,9	-2,3%	840,0	817,7	2,7%	2,9%
Activités liées aux médicaments ²	7,5	8,3	-9,6%	24,0	24,4	-1,8%	-7,5%
Chiffre d'affaires Groupe	280,9	288,2	-2,5%	864,0	842,1	2,6%	2,6%

Commentant la performance du Groupe, **Marc de Garidel, Président du Groupe Ipsen**, a déclaré : "Sur les 9 premiers mois de l'année, Ipsen a élaboré et commencé à mettre en oeuvre sa nouvelle stratégie pour la prochaine décennie, fondée sur une spécialisation et un investissement accrus sur ses plateformes technologiques ciblées, ses franchises et ses territoires de croissance. Depuis l'annonce de cette feuille de route le 9 juin dernier, toutes les premières étapes ont été exécutées avec succès dans les délais impartis. En particulier, nous avons renforcé notre franchise en uro-oncologie en

□

¹ Chiffre d'affaires consolidé non audité, établi selon les normes IFRS

² Les Activités liées aux médicaments correspondent aux ventes de principes actifs et de matières premières

acquérant les droits relatifs à Hexvix[®], un produit déjà commercialisé; mis en place une plateforme commerciale avec notre partenaire Inspiration Biopharmaceuticals pour préparer le lancement d'IB1001, pour lequel une demande d'AMM a été déposée après des autorités européennes ; et nous avons amorcé la mise en place de notre nouvelle organisation en franchises. En ce qui concerne la situation de la médecine générale en France, des discussions sont en cours avec des partenaires potentiels pour les opérations commerciales et avec des acquéreurs potentiels pour l'usine de Dreux. Par ailleurs, ainsi que nous l'avons annoncé le 9 juin, les résultats de 2011 et 2012, années de transition, seront impactés par des éléments non récurrents. Nous sommes convaincus que l'entreprise est sur les rails pour être à la hauteur de ses ambitions de croissance et confirmons par conséquent nos objectifs financiers pour 2011"

Revue du chiffre d'affaires du troisième trimestre et des neuf premiers mois de 2011

Au troisième trimestre 2011, les ventes de médicaments ont enregistré une baisse de 2,3% d'une année sur l'autre, en raison notamment d'un troisième trimestre solide 2010 où le Groupe avait **bénéficié en Russie de commandes de ses distributeurs anticipant la mise en place d'une nouvelle loi relative au conditionnement des médicaments importés. En 2010, le Groupe avait estimé cet effet non récurrent sur les ventes à environ 10 millions d'euros.** Au troisième trimestre 2011, les ventes en médecine de spécialité ont enregistré une hausse de 0,9% d'une année sur l'autre, tandis que les ventes en médecine générale ont enregistré une baisse de 8,4% d'une année sur l'autre. **Hors effet de stockage en Russie détaillé ci-dessus, les ventes de médicaments ont progressé de 1,3% d'une année sur l'autre avec la médecine de spécialité en hausse de 4,9% et la médecine générale en baisse de 5,4%.** Au cours du trimestre, la franchise neurologie a été la plus pénalisée par l'effet de stockage détaillé ci-dessus, avec des ventes de Dysport[®] en baisse de 14,2%, affectées également par la variabilité de la fourniture du produit à Medicis et Galderma d'un trimestre sur l'autre. Au troisième trimestre, les ventes de la franchise uro-oncologie ont progressé de 7,4% d'une année sur l'autre et les ventes de la franchise endocrinologie ont continué de croître avec Somatuline[®], en hausse de 10,3% d'une année sur l'autre.

Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes consolidées du Groupe ont atteint 864,0 millions d'euros, en hausse de 2,6% d'une année sur l'autre. Hors effet de stockage en Russie en 2010, les ventes consolidées du Groupe ont progressé de 3,9% d'une année sur l'autre.

Les **ventes de médicaments** sur les neuf premiers mois de l'année 2011 ont enregistré une hausse de 2,7% ou 2,9% hors effets de change, portée par la bonne performance de la franchise endocrinologie avec principalement Somatuline[®] en hausse de 12,6% d'une année sur l'autre ou 12,8% hors effets de change. Les ventes de médicaments ont également bénéficié de la performance de la franchise neurologie, en hausse de 6,1% d'une année sur l'autre ou 5,9% hors effets de change, malgré un troisième trimestre affecté par les éléments détaillés ci-dessus. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, la franchise uro-oncologie a progressé de 1,6% d'une année sur l'autre ou de 1,7% hors effets de change tirée notamment par une bonne performance en France, en Allemagne et au Royaume-Uni au cours du troisième trimestre, en partie compensée par un effet de déstockage lié au changement de modèle de distribution en Chine au début de l'année 2011.

Les ventes de produits de **médecine de spécialité** ont atteint 565,9 millions d'euros, en hausse de 5,7% d'une année sur l'autre ou de 5,9% hors effets de change, représentant 65,5% des ventes consolidées du Groupe contre 63,6% un an plus tôt. **Hors effet de stockage en Russie en 2010, les ventes de produits de spécialité ont progressé de 7,3% d'une année sur l'autre.** Les ventes de produits de médecine générale ont atteint 274,2 millions d'euros en baisse de 2,9% ou 2,7% hors effets de change, représentant 31,7% des ventes consolidées du Groupe contre 33,5% une année plus tôt. **Hors effet de stockage en Russie en 2010, les ventes de produits de médecine générale ont reculé de 1,6% d'une année sur l'autre.**

Les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 405,7 millions d'euros, en baisse de 1,5% d'une année sur l'autre ou en baisse de 1,3% hors effets de change.

Les ventes dans les **Autres pays d'Europe** ont atteint 211,2 millions d'euros sur les neuf premiers mois de l'année, en hausse de 3,6% ou de 2,5% hors effets de change, affectées par le fort effet de stockage en Russie en 2010 détaillé ci-dessus. **Retraité de cet effet de stockage, les ventes de cette région ont progressé de 7,8% d'une année sur l'autre.** La performance a été portée par la croissance en volume, notamment en Suisse où le Groupe vend Azzalure® à son partenaire Galderma, et en République Tchèque et en Ukraine.

Les ventes réalisées en **Amérique du Nord** ont atteint 47,3 millions d'euros sur les neuf premiers mois de l'année, en hausse de 7,7% d'une année sur l'autre ou en hausse 14,4% hors effet de change, affectées par la variabilité d'un trimestre sur l'autre de la fourniture de Dysport® à Medicis. Les ventes des produits commercialisés par Ipsen ont été portées par la pénétration continue de Somatuline® en acromégalie (forte hausse de 29,3% d'une année sur l'autre hors effets de change aux États-unis) et Dysport® dans le traitement du torticolis spasmodique.

Les ventes réalisées dans le **Reste du Monde** ont atteint 199,8 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2011, en hausse de 9,3% d'une année sur l'autre ou en hausse de 9,0% hors effets de change. Sur le trimestre, la région a été pénalisée par le cadencement des ventes locales en Algérie (procédures d'importation) et par un effet de déstockage de Decapeptyl® en Chine. La performance a été notamment portée par une forte croissance en volume au Brésil, en Australie, en Colombie et en Chine.

Mise en place de la nouvelle organisation en franchises

Le 13 octobre 2011, Ipsen a reçu les avis des Instances Représentatives du Personnel Françaises nécessaires pour procéder à la mise en place de l'organisation en franchises.

Objectifs financiers 2011

Sur la base de la bonne performance des ventes au terme des neuf premiers mois de l'année 2011 et des informations disponibles à ce jour, le Groupe pense être en mesure d'atteindre les objectifs suivants :

- Une croissance de ses ventes de **Médecine de Spécialité** proche de 8,0% d'une année sur l'autre.
- Une baisse d'une année sur l'autre de ses ventes de **Médecine Générale** comprise entre -3,0% et -5,0%.
- Un **résultat opérationnel récurrent ajusté**¹ compris dans le haut de la fourchette allant de 190 millions d'euros à 200 millions d'euros.

Les objectifs de vente ci-dessus sont fixés hors effets de change.

□

¹ « Récurrent Ajusté » : Résultat retraité des charges non récurrentes notamment liées à la préparation et à la mise en œuvre de la stratégie annoncée le 9 juin

A propos d'Ipsen

Ipsen est un groupe pharmaceutique de spécialité qui a affiché en 2010 des ventes supérieures à 1,1 milliard d'euros. L'ambition d'Ipsen est de devenir un leader dans le traitement des maladies invalidantes. Sa stratégie de développement s'appuie sur 4 franchises : neurologie / Dysport[®], endocrinologie / Somatuline[®], uro-oncologie / Décapeptyl[®] et l'hémophilie. Par ailleurs, le Groupe a une politique active de partenariats. La R&D est spécialisée dans des plateformes différenciées et innovantes en peptides et en toxines au service des patients. En 2010, les dépenses de R&D ont atteint plus de 220 millions d'euros, soit plus de 20 % du chiffre d'affaires. Le Groupe rassemble près de 4 500 collaborateurs dans le monde. Les actions Ipsen sont négociées sur le compartiment A d'Euronext Paris (mnémorique : IPN, code ISIN : FR0010259150) et sont éligibles au SRD (« Service de Règlement Différé »). Le Groupe fait partie du SBF 120. Ipsen a mis en place un programme d'American Depositary Receipt (ADR) sponsorisé de niveau I. Les ADR d'Ipsen se négocient de gré à gré aux Etats-Unis sous le symbole IPSEY. Le site Internet d'Ipsen est www.ipсен.com.

Avertissement Ipsen

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. Ces risques et éléments aléatoires pourraient affecter la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs financiers qui sont basés sur des conditions macroéconomiques raisonnables, provenant de l'information disponible à ce jour. 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 pré cliniques 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. Le Groupe dépend également de tierces parties pour le développement et la commercialisation de ses produits, qui pourraient potentiellement générer des redevances substantielles ; ces partenaires pourraient agir de telle manière que cela pourrait avoir un impact négatif sur les activités du Groupe ainsi que sur ses résultats financiers. 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 risques qui sont décrits dans ses documents d'information enregistrés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers.

Pour plus d'informations :

Ipsen

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

Pierre Kemula

Directeur des Relations Investisseurs

Tel.: +33 (0)1 58 33 60 08

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

E-mail: pierre.kemula@ipsen.com

Stéphane Durant des Aulnois

Directeur Adjoint aux Relations Investisseurs

Tel.: +33 (0)1 58 33 60 09

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

E-mail: stephane.durant.des.aulnois@ipsen.com

Facteurs de risques

Le Groupe exerce son activité dans un environnement qui connaît une évolution rapide et fait naître de nombreux risques dont certains échappent à son contrôle. Les risques et incertitudes présentés ci-dessous ne sont pas les seuls auxquels le Groupe doit faire face et le lecteur est invité à prendre connaissance du Document de Référence 2010 du Groupe, disponible sur son site web (www.ipsen.com).

- Le Groupe dépend de la fixation du prix des médicaments et est exposé tant à des baisses potentielles des prix de certains de ses médicaments par les gouvernements ou organismes payeurs privés, qu'à un retrait potentiel de la liste des médicaments remboursés par les autorités réglementaires compétentes des médicaments qu'il commercialise dans les pays où il opère. Le Groupe fait face de manière générale à des incertitudes quant à la fixation des prix de tous ses produits dans la mesure où les prix des médicaments ont fait l'objet, au cours des dernières années, de fortes pressions en raison de divers facteurs parmi lesquels la tendance des gouvernements ou organismes payeurs privés à baisser les prix ou les niveaux de remboursement, voire à retirer de la liste des médicaments remboursés certains médicaments que le Groupe commercialise dans les pays où il opère. A titre d'exemple, en France, le taux de remboursement de Ginkor Fort[®] a été abaissé de 35 % à 15 % avant d'être totalement déremboursé le 1er janvier 2008. Parallèlement, Ipsen a cédé au groupe GTF les autorisations de mise sur le marché de Ginkor Fort[®] pour la France, Monaco et Andorre à compter du 1er janvier 2008. Les ventes de Ginkor Fort[®] ont représenté 9,6 millions d'euros en France en 2010, alors que le chiffre d'affaires de ce produit en France en 2007 s'élevait à 34,1 millions d'euros. Le taux de remboursement des médicaments à Service Médical Rendu faible ou insuffisant, dont Tanakan[®] fait partie, a été abaissé à 15% au 1er avril 2010. De plus le 15 janvier 2011, le Ministre de la Santé en France a annoncé de nouvelles règles concernant les médicaments au Service Médical Rendu insuffisant dont fait partie Tanakan[®] : « Aucune prise en charge par la collectivité, c'est-à-dire pas de remboursement par l'assurance maladie, sauf avis contraire motivé du Ministre ».
- Le Groupe dépend de tiers pour développer et commercialiser certains de ses produits, ce qui génère ou est susceptible de générer d'importantes redevances à son profit, mais les actions de ces tiers pourraient porter préjudice aux activités du Groupe. Le Groupe ne peut être certain que ses partenaires tiendront leurs engagements. A ce titre, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de bénéficier de ces accords. Une défaillance d'un de ses partenaires pourrait engendrer une baisse imprévue de revenus. De telles situations pourraient avoir un impact négatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière ou ses résultats.
- Les résultats du Groupe pourraient ne pas atteindre les objectifs fixés, si un produit apparaissant comme prometteur pendant les phases de développement ou après les essais cliniques, n'est pas lancé ou lancé mais ne se vend pas pour des raisons concurrentielles ou réglementaires.
- Le processus de Recherche et Développement dure habituellement entre huit et douze ans et court de la date de la découverte jusqu'au lancement du produit sur le marché. Ce processus 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. Ainsi, afin de développer un produit viable sur le plan commercial, le Groupe doit démontrer, par le biais d'essais pré-cliniques et cliniques, que les molécules sont efficaces et non dangereuses pour les êtres humains. Le Groupe ne peut être certain que des résultats favorables obtenus lors des essais pré-cliniques 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 et permettre d'obtenir les autorisations administratives relatives à la commercialisation de celui-ci.
- Le Groupe doit faire face ou est susceptible d'avoir à faire face à la concurrence (i) des produits génériques, notamment concernant les produits du Groupe qui ne sont pas protégés par des brevets comme Forlax[®] ou Smecta[®] par exemple (ii) de produits qui, bien que n'étant pas strictement identiques aux produits du Groupe ou n'ayant pas démontré leur bioéquivalence, ont obtenu ou sont susceptibles d'obtenir une autorisation de mise sur le marché pour des indications similaires à celles des produits du Groupe en vertu de la procédure réglementaire dite par référence bibliographique (usage médical bien établi) et ce avant l'expiration des brevets couvrant

les produits qu'il exploite. Une telle éventualité pourrait entraîner pour le Groupe une perte de part de marché qui pourrait affecter le maintien de son niveau actuel de croissance de chiffre d'affaires ou de rentabilité.

- Des tiers pourraient revendiquer le bénéfice de droits de propriété intellectuelle sur les inventions du Groupe. Le Groupe collabore avec de nombreux partenaires (universités et autres entités publiques ou privées) et échange avec eux différentes formes d'informations et de données en lien avec la recherche, le développement, la production et la mise sur le marché de ses produits. Malgré les précautions, notamment contractuelles, prises par le Groupe avec ces différents tiers, ces derniers (ou certains de leurs membres ou filiales) pourraient revendiquer la propriété intellectuelle des travaux réalisés par leurs employés ou tout autre droit de propriété intellectuelle en lien avec les produits du Groupe ou de ses molécules en développement.
- La stratégie du Groupe repose notamment sur l'acquisition de sociétés ou d'actifs facilitant l'accès à certains nouveaux marchés, projets de recherche, régions ou encore sur la réalisation de synergies avec certaines de ses activités existantes. Si les perspectives de croissance ou de rentabilité de ces actifs, ou encore les hypothèses retenues pour leur valorisation, venaient à changer de façon substantielle par rapport aux hypothèses initiales, le Groupe pourrait potentiellement se retrouver dans l'obligation d'ajuster la valeur de ces actifs dans son bilan, ce qui pourrait par là même affecter de manière négative ses résultats et sa situation financière.
- La commercialisation par le Groupe de certains produits a été et pourrait être affectée par une rupture dans les approvisionnements et par d'autres perturbations. Ces difficultés peuvent être à la fois de nature réglementaire (nécessité de remédier à certains problèmes techniques afin de mettre les sites de production en conformité avec les règlements applicables) ou technique (difficultés d'approvisionnement de qualité satisfaisante ou difficultés à produire de manière récurrente et pérenne des principes actifs ou des médicaments conformes à leurs spécifications techniques). Cette situation peut entraîner des ruptures de stock et/ou une baisse significative du chiffre d'affaires relatif à un ou plusieurs produits donnés.
- Dans certains pays dont l'équilibre financier est menacé et où le Groupe vend directement ses médicaments aux hôpitaux publics, celui-ci pourrait être confronté à des rabais ou au rallongement de ses délais de paiements, ou encore avoir des difficultés à recouvrer en totalité ses créances. En Grèce notamment, qui a représenté en 2010 environ 1,5% de son chiffre d'affaires consolidé et où les délais de paiements des hôpitaux sont particulièrement longs, le Groupe surveille de près l'évolution de la situation. De façon plus générale, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de souscrire les montants d'assurance crédit qui lui seraient nécessaires pour se protéger contre les risques d'impayés de ses clients au niveau global. De telles situations pourraient affecter l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.
- Dans le cours normal de ses activités, le Groupe est impliqué ou risque d'être impliqué dans un certain nombre de procédures administratives ou juridictionnelles. Des réclamations pécuniaires sont faites à l'encontre du Groupe ou sont susceptibles de l'être dans le cadre de certaines de ces procédures.
- La mise en place la stratégie du Groupe est soumise à l'avis des instances représentatives du personnel de chaque pays concerné conformément aux procédures et réglementations locales spécifiques.
- En France, le gouvernement a présenté lors du Conseil des Ministres du 1er août un projet de loi relatif au renforcement de la sécurité sanitaire du médicament. Ce texte comprend trois volets principaux : transparence et gestion des liens d'intérêt des experts, gouvernance des produits de santé et mesures sur le médicament (notamment restriction de la visite médicale à l'hôpital et du régime des Autorisations Temporaires d'Utilisation "ATU"). D'autres mesures, annoncées par le Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Santé mais ne figurant pas dans ce projet de loi, devraient également être décidées, comme par exemple une nouvelle taxe pour les entreprises du médicament pour financer la formation médicale continue des médecins.

Faits marquants du troisième trimestre de 2011

Au cours du troisième trimestre de 2011, les faits marquants incluent :

- Le 12 juillet 2011 – Ipsen et le Salk Institute for Biological Studies ont annoncé le renouvellement du Programme des sciences de la vie d'Ipsen au Salk Institute. Ce partenariat a pour objectif de faire progresser les connaissances dans les maladies prolifératives et dégénératives par la recherche en biologie fondamentale et appliquée.
- Le 12 juillet 2011 – Ipsen et l'Institut de cancérologie Gustave Roussy (IGR, Villejuif) ont annoncé la signature d'un partenariat visant à associer les expertises de leurs équipes de Recherche et Développement respectives dans le domaine de l'oncologie médicale. Cet accord, signé le 27 juin 2011, porte sur une durée de 3 ans.
- Le 28 Juillet 2011 – Ipsen a annoncé que son partenaire Inspiration Biopharmaceuticals Inc. a présenté des données intermédiaires issues du programme de développement clinique de l'OBI-1, facteur VIII porcin recombinant (rpFVIII) destiné au traitement des saignements chez les personnes souffrant d'hémophilie A avec inhibiteurs et chez les personnes ayant une hémophilie acquise. Au total, 3 patients présentant une hémophilie acquise qui avaient présenté des saignements importants non contrôlés par les agents de contournement de l'hémostase naturelle ont été traités par OBI-1 ; chez les 3 patients, le traitement par OBI-1 a permis d'arrêter le saignement.
- Le 30 Août 2011 – Ipsen a annoncé la nomination de deux nouveaux membres au Comité Exécutif du Groupe : Nathalie Joannes, en qualité de Vice-Présidente Exécutive, Affaires Juridiques, effective depuis le 1er Octobre 2011 et Susheel Surpal en qualité de Vice-Président Exécutif, Administration et Finances, effective dans les semaines à venir.
- Le 30 Août 2011 – Ipsen et Inspiration Biopharmaceuticals Inc. ont annoncé la signature d'un accord de partenariat stratégique pour créer une structure commerciale destinée au lancement du portefeuille de médicaments d'Inspiration pour le traitement de l'hémophilie en Europe. Ipsen et Inspiration mettront en place et formeront une équipe commerciale hautement spécialisée, appelée à devenir le réseau exclusif pour la commercialisation des médicaments de la marque Inspiration en Europe. Cette organisation commerciale prendra la forme d'une Business Unit Hémophilie adossée à l'organisation commerciale actuelle d'Ipsen.
- Le 27 Septembre 2011 – Ipsen a annoncé l'acquisition auprès de Photocure des droits d'Hexvix[®], le premier médicament enregistré et commercialisé pour améliorer la détection du cancer de la vessie. Ipsen sera en charge de la promotion et de la commercialisation d'Hexvix[®] dans le monde entier, à l'exception des Etats-Unis et de la Scandinavie. Ipsen a payé à Photocure et à GE Healthcare une somme initiale de 19 millions d'euros ainsi que des paiements échelonnés à Photocure représentant jusqu'à 5 millions d'euros pour la fabrication. Ipsen paiera également des redevances sur les ventes nettes et des paiements échelonnés au fur et à mesure du succès d'étapes commerciales. En outre, Photocure fabriquera le produit pour Ipsen et, en 2012 et 2013, investira avec Ipsen dans la promotion du médicament jusqu'à 3 millions d'euros pour poursuivre la dynamique du produit et accélérer la croissance des ventes d'Hexvix[®].

Après la clôture des comptes au 30 septembre 2011, les faits marquants incluent :

- Le 03 Octobre 2011 – Le partenaire d'Ipsen, Inspiration Biopharmaceuticals Inc., a annoncé que l'Agence Européenne des Médicaments (EMA) a validé et accepté le dépôt de la demande d'autorisation de mise sur le marché (AMM) pour IB1001, le facteur IX (FIX) recombinant d'Inspiration pour la prévention et le traitement des saignements chez les personnes souffrant d'hémophilie de type B.
- Le 20 Octobre 2011 – Syntaxin et Ipsen ont annoncé la signature d'une collaboration stratégique mondiale ayant pour objectif la découverte et le développement de nouvelles molécules dans le domaine des toxines botuliques. Syntaxin recevra, au cours des trois premières années de la collaboration, des redevances pour l'accès à la technologie, le soutien à temps plein de personnels d'Ipsen et des paiements échelonnés liés aux activités de recherche, pour un montant total pouvant atteindre 9 millions de dollars US. Syntaxin pourra également recevoir des redevances additionnelles de licence et des paiements échelonnés liés au développement et à la réalisation de certaines étapes réglementaires. En outre, Syntaxin percevra potentiellement des paiements échelonnés conditionnés par le succès d'étapes commerciales pour un montant supérieur à 90 millions de dollars US ainsi que des redevances sur les ventes nettes. Ipsen, pour

sa part, détiendra les droits exclusifs de commercialisation et de développement au niveau mondial pour l'ensemble des programmes issus de cette collaboration.

Mesures administratives

Dans un contexte de crise financière et économique, les autorités publiques de nombreux pays où opère le Groupe ont continué d'instaurer de nouvelles mesures de réduction des dépenses de santé publique, dont certaines ont affecté les ventes et la profitabilité du Groupe sur les neuf premiers de l'année 2011. En outre, certaines mesures instaurées en 2010 ont continué d'affecter les comptes du Groupe, par comparaison d'une année sur l'autre.

- Le 4 août 2011, la Chine a annoncé une baisse moyenne de 14% sur 82 médicaments de type stéroïdes et pour les traitements des systèmes endocrinien et nerveux central. Cette baisse est effective depuis le 1er septembre 2011.
- La Belgique a augmenté fin 2010 le pourcentage de baisse de prix appliqué à certains produits, de 12% à 15% pour les produits sur le marché depuis plus de 12 ans, et de 15% à 19% pour les produits sur le marché depuis plus de 15 ans.
- En Grèce, une nouvelle liste de remboursements (basée sur la classification ATC) a été soumise et une taxe de 4% sur les ventes, requise afin d'être maintenu dans cette nouvelle liste de remboursements, a été votée.
- En Octobre 2011, la Roumanie, après avoir mis en place une taxe de 8% sur les ventes de médicaments, a annoncé que la nouvelle taxe serait basée sur les dépassements budgétaires des dépenses de santé publique et calculée sur les prix de détail.
- Le Portugal a mis en place en 2011 un système électronique incitant la prescription du produit le moins cher (y compris les génériques). Le système du prix de référence international est en cours de modification.
- La République Tchèque a annoncé en 2010 son intention de limiter le niveau de remboursement des différentes classes thérapeutiques aux niveaux les plus bas des mêmes classes thérapeutiques (incluant les génériques et les biosimilaires) en Europe, ce qui pourrait aboutir à des baisses de prix de l'ordre de 20% (mesure votée, mise en oeuvre en attente) ; la mise en place d'appels d'offres électroniques inversés ainsi que le renforcement des règles de remboursement pour les produits innovants sont également à l'ordre du jour.
- L'Irlande a annoncé en début d'année 2011 un plan d'austérité incluant des mesures sur les dépenses de santé publique.
- En août, la Slovaquie a mis en place un nouveau système de prix de référence, le deuxième moins cher en Europe (en moyenne le sixième moins cher aujourd'hui) et a introduit une baisse de prix systématique de 10% sur toute indication nouvellement obtenue.
- La Hongrie a doublé en 2011 la taxe par visiteur médical, la portant à 40 milliers d'euros par an et a augmenté de 12% à 20% la taxe sur le chiffre d'affaires.
- Les États Baltes ont introduit des accords prix/volumes établis sur la croissance du budget de l'État (en novembre 2010 pour la Lituanie et début 2011 pour la Lettonie).

En outre, et toujours dans un contexte de crise financière et économique, les autorités publiques de nombreux pays où opère le Groupe continuent d'instaurer de nouvelles mesures de réduction des dépenses de santé publique qui pourront affecter les comptes du Groupe postérieurement au 30 septembre 2011 :

- Le 1^{er} Octobre 2011, les autorités françaises de santé ont imposé une baisse de prix de 3,5% sur le Forlax[®].
- A compter du 14 novembre 2011, les autorités françaises de santé vont mettre en place une baisse de prix de 12,5% sur Nisis[®]/Nisisco[®].
- A compter du 1^{er} janvier 2012, les autorités françaises de santé vont mettre en place une taxe additionnelle sur les dépenses promotionnelles de 0,6%.

- A compter du 1^{er} novembre 2011, l'Espagne va augmenter la taxe sur le ventes de 7,5% (introduite en Juin 2010) à 15,0% pour les produits mis sur le marché depuis plus de 10 ans et qui n'ont pas de générique ou de biosimilaire en Espagne.
- A compter du 1^{er} janvier 2012, La Pologne mettra en place une nouvelle loi sur la réforme du système de remboursement incluant un système de taxe sur chiffre d'affaires en cas de dépassement budgétaire, et des accords de prix volumes.

Comparaison des ventes consolidées des troisièmes trimestres et des neuf premiers mois de 2011 et 2010 :

Répartition géographique du chiffre d'affaires

Pour les troisièmes trimestres et neufs premiers mois de 2011 et 2010, la répartition géographique du chiffre d'affaires du groupe se présente comme suit :

(en millions d'euros)	3 ^{ème} trimestre			9 mois			
	2011	2010	% Variation	2011	2010	% Variation	% Variation hors effets de change
France	71,1	68,7	3,4%	220,5	230,2	-4,2%	-4,2%
Royaume-Uni	12,4	12,2	1,4%	33,8	33,2	1,9%	3,6%
Espagne	13,8	13,6	1,3%	44,7	44,0	1,6%	1,6%
Allemagne	15,9	15,1	5,3%	45,5	45,6	-0,2%	-0,1%
Italie	18,9	18,7	1,4%	61,1	58,7	4,1%	4,1%
Principaux pays d'Europe de l'Ouest	132,0	128,3	2,9%	405,7	411,7	-1,5%	-1,3%
Europe de l'Est	35,9	44,9	-20,1%	112,9	116,5	-3,1%	-3,1%
Autres Europe	30,9	30,0	2,9%	98,3	87,3	12,6%	9,7%
Autres pays d'Europe	66,8	75,0	-10,9%	211,2	203,8	3,6%	2,5%
Amérique du Nord	14,2	16,4	-13,4%	47,3	43,9	7,7%	14,4%
Asie	35,4	37,6	-6,0%	101,0	98,5	2,6%	3,4%
Autres reste du monde	32,5	30,9	5,2%	98,8	84,3	17,2%	15,4%
Reste du Monde	67,9	68,5	-1,0%	199,8	182,7	9,3%	9,0%
Chiffre d'affaires Groupe	280,9	288,2	-2,5%	864,0	842,1	2,6%	2,6%
Dont : Chiffre d'affaires total médicaments	273,4	279,9	-2,3%	840,0	817,7	2,7%	2,9%
Activités liées aux médicaments	7,5	8,3	-9,6%	24,0	24,4	-1,8%	-7,5%

Au troisième trimestre 2011, les ventes dans les **Principaux pays d'Europe de l'Ouest** se sont élevées à 132,0 millions d'euros, en hausse de 2,9% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest se sont élevées à 405,7 millions d'euros, en baisse de 1,3% d'une année sur l'autre hors effets de change. La croissance dynamique des ventes en volume des produits de médecine de spécialité a été plus que compensée par les conséquences du durcissement de l'environnement concurrentiel de la médecine générale en France et des mesures administratives en Allemagne et en Espagne, décrites ci-dessous. En conséquence, les ventes dans les Principaux pays d'Europe de l'Ouest ont représenté 47,0% des ventes totales du Groupe à la fin des neuf premiers mois de 2011, comparées à 48,9% un an plus tôt.

France – Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 71,1 millions d'euros, en hausse de 3,4% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes se sont élevées à 220,5 millions d'euros, en baisse de 4,2% d'une année sur l'autre, pénalisées par le déclin des ventes de produits de médecine générale. Malgré la bonne performance de Smecta[®], liée au niveau élevé d'incidence de pathologie saisonnière, les ventes en France ont été négativement affectées par le déclin des ventes de Nisis[®] et Nisisco[®], suite à une baisse de prix de 11% à compter de septembre 2010, ainsi que par un transfert de prescription vers Exforge[®], produit co-promu par le Groupe, et par le recul des ventes de Tanakan[®]. De plus, les ventes de Decapeptyl[®] ont été affectées par un déstockage des grossistes. En conséquence, le poids de la France dans les ventes consolidées du Groupe continue de décroître, et représente désormais 25,5% des ventes totales du Groupe contre 27,3% un an plus tôt.

Espagne – Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 13,8 millions d'euros, en hausse de 1,3% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes se sont élevées à 44,7 millions d'euros, en hausse de 1,6% d'une année sur l'autre, portées notamment par la forte croissance en volume de Somatuline[®] et de la nouvelle formulation 6 mois de Decapeptyl[®], en partie compensée par les conséquences de la mise en place d'une nouvelle taxe sur les ventes de 7,5% effective depuis le 1^{er} juin 2010. Les ventes de Dysport[®] ont

continué à ralentir, suite au lancement d'Azzalure[®] par le partenaire du Groupe, Galderma. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes en Espagne ont représenté 5,2% des ventes totales du Groupe, stables d'une année sur l'autre.

Italie – Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 18,9 millions d'euros, en hausse de 1,4% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires s'est établi à 61,1 millions d'euros, en hausse de 4,1% d'une année sur l'autre, porté par la bonne performance de Somatuline[®] et NutropinAq[®]. Sur les neuf premiers mois de l'année, l'Italie a représenté 7,1% des ventes consolidées du Groupe, contre 7,0% un an plus tôt.

Allemagne – Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 15,9 millions d'euros, en hausse de 5,3% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes se sont élevées à 45,5 millions d'euros, en baisse de 0,2% d'une année sur l'autre. La forte croissance en volume de Decapeptyl[®] et Somatuline[®] a été plus que compensée par l'augmentation de la taxe sur les ventes de 6% à 16% à compter du 1^{er} août 2010 affectant la majorité des ventes du Groupe et par la forte baisse des ventes des activités liées aux médicaments¹. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes en Allemagne ont représenté 5,3% des ventes totales du groupe contre 5,4% un an plus tôt.

Royaume-Uni – Au troisième trimestre 2011, les ventes se sont élevées à 12,4 millions d'euros, en hausse de 1,4% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes ont atteint 33,8 millions d'euros, en hausse de 3,6% à taux de change constant, portées par une forte croissance à deux chiffres en volume de Decapeptyl[®] et Somatuline[®], en partie compensée par la baisse des ventes de Dysport[®] à la suite du lancement d'Azzalure[®] par Galderma et par des provisions pour baisses de prix relatives à des périodes antérieures dans le cadre du Pharmaceutical Price Regulation Scheme (PPRS). Sur les neuf premiers mois de l'année, le Royaume-Uni a représenté 3,9% des ventes totales du Groupe, stables d'une année sur l'autre.

Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires généré dans les **Autres pays d'Europe** a atteint 66,8 millions d'euros, en baisse de 10,9% d'une année sur l'autre, pénalisé, à la fin du mois de septembre 2010, par des commandes anticipées de nos distributeurs en Russie à la suite de l'implémentation d'une nouvelle loi relative au conditionnement des médicaments importés. Retraité de cet effet non récurrent, les ventes dans la région sont en hausse de 2,9%. Au cours des neuf premiers mois de l'année, les ventes se sont élevées à 211,2 millions d'euros, en hausse de 2,5% à taux de change constant (en hausse de 7,7% retraité de l'effet stockage Russie de 2010). La performance a été portée par la croissance en volume, notamment en Suisse où le Groupe vend Azzalure[®] à son partenaire Galderma, et en République Tchèque et en Ukraine. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes dans la région ont représenté 24,4% des ventes totales consolidées du Groupe contre 24,2% un an plus tôt.

Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires généré en **Amérique du Nord** a atteint 14,2 millions d'euros, en baisse de 13,4% d'une année sur l'autre, affecté par la variabilité, d'un trimestre à l'autre, de la fourniture de Dysport[®] à Medicis. Au cours des neuf premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires a atteint 47,3 millions d'euros, en hausse de 14,4% à taux de change constant, porté par la pénétration continue de Somatuline[®] en acromégalie (forte hausse de 29,3% à taux de change constant aux États-Unis d'une année sur l'autre) et Dysport[®] dans le traitement du torticolis spasmodique. Les ventes en Amérique du Nord ont représenté 5,5% des ventes consolidées du Groupe contre 5,2% un an plus tôt.

Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires généré dans le **Reste du Monde** a atteint 67,9 millions d'euros, en baisse de 1,0% d'une année sur l'autre. Sur le trimestre, la région a été pénalisée par le cadencement des ventes locales en Algérie et par un effet de déstockage de Decapeptyl[®] en Chine décrit ci-dessous. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 199,8 millions d'euros, en hausse de 9,0% à taux de change constant d'une année sur l'autre. Cette performance a été notamment portée par une forte croissance en volume au Brésil, en Australie, Colombie et Chine. Les ventes de Decapeptyl[®] dans ce dernier pays ont été affectées par un effet de déstockage relatif à la mise en place d'un nouveau modèle de distribution dans lequel le Groupe fournit directement sa filiale chinoise plutôt qu'un distributeur tiers. Sur les neuf premiers mois de l'année, les ventes dans le Reste du Monde ont continué de progresser pour atteindre 23,1% des ventes consolidées du Groupe contre 21,7% un an plus tôt.

□

¹ Principes actifs et matières premières

Ventes par domaines thérapeutiques et par produits

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires par domaines thérapeutiques et par produits pour les troisièmes trimestres et neufs premiers mois de 2011 et 2010 :

(en millions d'euros)	3e Trimestre			9 Mois			
	2011	2010	% Variation	2011	2010	% Variation	% Variation hors effets de change
Uro-oncologie	72,3	67,3	7,5%	211,5	208,1	1,6%	1,7%
dont Decapeptyl®	72,3	67,3	7,4%	211,5	208,1	1,6%	1,7%
Endocrinologie	67,0	62,6	7,1%	200,9	182,7	10,0%	10,7%
dont Somatuline®	48,0	43,5	10,3%	142,9	127,0	12,6%	12,8%
dont Nutropin®	12,5	12,3	1,9%	38,6	36,2	6,7%	6,3%
dont Increlex®	6,5	6,8	-4,0%	19,4	19,5	-0,5%	5,1%
Neurologie	45,6	53,3	-14,6%	153,4	144,6	6,1%	5,9%
dont Dysport®	44,5	51,8	-14,2%	149,4	140,0	6,7%	6,3%
dont Apokyn®	1,1	1,5	-28,7%	4,0	4,6	-13,3%	-7,1%
Médecine de Spécialité	184,9	183,2	0,9%	565,9	535,4	5,7%	5,9%
Gastro-entérologie	43,7	51,2	-14,7%	142,9	140,2	1,9%	2,4%
dont Smecta®	24,5	26,4	-7,0%	76,5	76,8	-0,4%	0,5%
dont Forlax®	8,9	10,1	-11,3%	30,6	30,0	1,8%	1,7%
Troubles Cognitifs	25,4	26,6	-4,4%	70,6	75,3	-6,2%	-6,2%
dont Tanakan®	25,4	26,6	-4,4%	70,6	75,3	-6,2%	-6,2%
Cardio-vasculaire	15,7	15,7	-0,1%	49,6	55,7	-11,0%	-11,0%
dont Nisis & Nisisco®	11,7	12,4	-5,6%	36,3	41,7	-12,9%	-12,9%
dont Ginkor®	3,3	2,6	27,2%	10,4	11,0	-5,9%	-5,9%
Autres médicaments	3,7	3,1	17,6%	11,1	11,1	-0,2%	-0,2%
dont Adroavance®	3,1	2,4	29,5%	8,9	8,7	1,8%	1,8%
Médecine Générale	88,5	96,7	-8,4%	274,2	282,3	-2,9%	-2,7%
Chiffre d'affaires Groupe	273,4	279,9	-2,3%	840,0	817,7	2,7%	2,9%
Activités liées aux médicaments	7,5	8,3	-9,6%	24,0	24,4	-1,8%	-7,5%
Chiffre d'affaires Groupe	280,9	288,2	-2,5%	864,0	842,1	2,6%	2,6%

Au troisième trimestre 2011, les ventes en **médecine de spécialité** ont atteint 184,9 millions d'euros, en hausse de 0,9% d'une année sur l'autre, soit une hausse de 4,9% hors effet de stockage en Russie décrit plus haut. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 565,9 millions d'euros, en hausse de 5,9% à taux de change constant, soit une hausse de 7,3% hors effet stockage en Russie. Les ventes en Endocrinologie et en Neurologie ont augmenté respectivement de 10,7% et de 5,9% (en hausse de 9,5% hors effet stockage en Russie) d'une année sur l'autre à taux de change constant. Les ventes en Uro-oncologie ont augmenté de 1,7% à taux de change constant, traduisant un destockage chez certains grossistes en France et un changement de modèle de distribution en Chine décrit plus haut. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, le poids relatif des produits de spécialité a continué de progresser pour atteindre 65,5% des ventes totales du Groupe, comparé à 63,6% un an plus tôt.

En Uro-oncologie, les ventes de **Decapeptyl®** ont atteint 72,3 millions d'euros au troisième trimestre 2011, en hausse de 7,4% d'une année sur l'autre, portées par de solides performance en France, en Allemagne et au Royaume-Uni. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 211,5 millions d'euros, en hausse de 1,7% à taux de change constant. Les ventes soutenues en Allemagne, au Royaume-Uni et en Algérie ont été en partie compensées par la baisse des ventes en Chine résultant de l'impact technique mentionné ci-dessus, en Russie et en France. Sur les neuf

premiers mois de l'année 2011, les ventes en Uro-oncologie ont représenté 24,5% des ventes totales du Groupe contre 24,7% un an plus tôt.

En endocrinologie, les ventes ont continué de progresser, atteignant 67,0 millions d'euros au troisième trimestre 2011, en hausse de 7,1% d'une année sur l'autre. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes se sont élevées à 200,9 millions d'euros, en hausse de 10,7% à taux de change constant, représentant 23,3% des ventes totales du Groupe contre 21,7% un an plus tôt.

Somatuline[®] – Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 48,0 millions d'euros, en hausse de 10,3%. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, le chiffre d'affaires de Somatuline[®] a atteint 142,9 millions d'euros, en hausse de 12,8% à taux de change constant d'une année sur l'autre, porté par une forte croissance de 29,3% à taux de change constant aux États-Unis d'une année sur l'autre et par une forte croissance en France, au Royaume-Uni, en Belgique, Italie, Allemagne et Espagne.

NutropinAq[®] – Au troisième trimestre 2011, les ventes ont atteint 12,5 millions d'euros, en hausse de 1,9% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes de NutropinAq[®] ont atteint 38,6 millions d'euros, en hausse de 6,3% à taux de change constant, portées par les bonnes performances de l'Italie et de l'Europe de l'Est.

Increlex[®] – Au troisième trimestre 2011, les ventes se sont élevées à 6,5 millions d'euros, en baisse de 4,0% d'une année sur l'autre. Les ventes d'Increlex[®] au cours des neuf premiers mois de l'année ont atteint 19,4 millions d'euros, en hausse de 5,1% à taux de change constant, principalement portées par la croissance aux États-Unis.

En neurologie, les ventes ont atteint 45,6 millions d'euros au troisième trimestre 2011, en baisse de 14,6% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 153,4 millions d'euros, en hausse de 5,9% à taux de change constant. Les ventes en neurologie ont représenté 17,8% des ventes totales du Groupe contre 17,2% un an plus tôt.

Dysport[®] – Au troisième trimestre 2011, les ventes ont atteint 44,5 millions d'euros, en baisse de 14,2% d'une année sur l'autre, en partie expliquée par un fort effet de stockage en Russie fin Septembre 2010 et affectées par la variabilité, d'un trimestre à l'autre, de la fourniture de Dysport[®] à Medicis. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 149,4 millions d'euros, en hausse de 6,3% à taux de change constant d'une année sur l'autre, portées notamment par la forte croissance de la fourniture du produit au partenaire du Groupe Galderma, légèrement compensée par les conséquences du lancement d'Azzalure[®] par Galderma dans les principaux pays d'Europe de l'Ouest. La croissance a également été tirée par la croissance aux États-Unis et par de solides performances au Brésil et en Australie.

Apokyn[®] – Au troisième trimestre 2011, les ventes ont atteint 1,1 million d'euros aux États-Unis, en baisse de 28,7% d'une année sur l'autre. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 4,0 millions d'euros, en baisse de 7,1% à taux de change constant d'une année sur l'autre.

Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires des produits de **médecine générale** a atteint 88,5 millions d'euros, en baisse de 8,4% d'une année sur l'autre, pénalisé par un effet de stockage en Russie en 2010 mentionné ci-dessus et par le cadencement des ventes locales en Algérie. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, le chiffre d'affaires s'est élevé à 274,2 millions d'euros, en baisse de 2,7% à taux de change constant d'une année sur l'autre. La croissance solide des ventes en dehors de France a été plus que compensée par les effets négatifs de la situation du marché en France. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, le chiffre d'affaires de médecine générale a représenté 31,7% des ventes consolidées du Groupe, en baisse comparé au 33,5% un an plus tôt. Les ventes de médecine générale en France ont représenté 48,6% des ventes totales du Groupe en médecine générale, contre 50,0% un an plus tôt.

En gastro-entérologie, les ventes se sont élevées à 43,7 millions d'euros au troisième trimestre 2011, en baisse de 14,7% d'une année sur l'autre, pénalisées par le cadencement des ventes locales en Algérie. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes se sont élevées à 142,9 millions d'euros, en hausse de 2,4% à taux de change constant d'une année sur l'autre.

Smecta® – Au troisième trimestre 2011, les ventes ont atteint 24,5 millions d'euros, en baisse de 7,0% d'une année sur l'autre, affectées par un effet de stockage en Russie mentionné ci-dessus et par le cadencement des ventes locales en Algérie. Les ventes de Smecta® au cours des neuf premiers mois de l'année 2011 ont atteint 76,5 millions d'euros, en hausse de 0,5% à taux de change constant d'une année sur l'autre, portées notamment par un niveau élevé de pathologie saisonnière en France, en partie compensées par des ventes en baisse en Pologne, Algérie et au Vietnam. Les ventes de Smecta® ont représenté 8,9% des ventes totales du Groupe au cours de la période, comparées à 9,1% un an plus tôt.

Forlax® – Au troisième trimestre 2011, les ventes ont atteint 8,9 millions d'euros, en baisse de 11,3% d'une année sur l'autre. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 30,6 millions d'euros, en hausse de 1,8% d'une année sur l'autre. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, la France a représenté 56,6% des ventes totales du produit, en recul par rapport à 58,2% un an plus tôt.

Dans le domaine du traitement des troubles cognitifs, les ventes de **Tanakan®** au troisième trimestre 2011 ont atteint 25,4 millions d'euros, en baisse de 4,4% d'une année sur l'autre, affectées notamment par l'effet de stockage en Russie en 2010 décrit ci-dessus. Les ventes sur les neuf premiers mois de l'année 2011 ont atteint 70,6 millions d'euros, en baisse de 6,2% d'une année sur l'autre, en raison de ventes en baisse en France, en partie compensées par des ventes en hausse en Chine. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, 50,0% des ventes de Tanakan® ont été réalisées en France, comparées à 51,5% un an plus tôt.

Dans le domaine cardio-vasculaire, au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires a atteint 15,7 millions d'euros, stable d'une année sur l'autre. Sur les neuf premiers mois de l'année 2011, le chiffre d'affaires a atteint 49,6 millions d'euros, en baisse de 11,0% d'une année sur l'autre, principalement affecté par la baisse de prix de 11% de Nisis® et Nisisco® effective depuis le mois de septembre 2010.

Les ventes des autres médicaments de médecine générale ont atteint 3,7 millions d'euros au troisième trimestre 2011, en hausse de 17,6%. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, les ventes ont atteint 11,1 millions d'euros, en légère baisse de 0,2% d'une année sur l'autre, avec des ventes d'**Adroavance®** contribuant à hauteur de 8,9 millions d'euros, en hausse de 1,8% d'une année sur l'autre, malgré une baisse de prix de 25% effective depuis le mois de mai 2010 en France.

Au troisième trimestre 2011, le chiffre d'affaires des **Activités liées aux médicaments (principes actifs et matières premières)** a atteint 7,5 millions d'euros, en baisse de 9,6%. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2011, le chiffre d'affaires a atteint 24,0 millions d'euros, en baisse de 7,5% à taux de change constant.