



CHIFFRE D'AFFAIRES ET RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2012

**Croissance soutenue de l'activité : +27 % (+21 % à taux de change constant)
avec une variation de +31 % sur les ventes de kits**

Marseille, le 6 septembre 2012 - IPSOGEN (Alternext - FR0010626028 - ALIPS), « Profiler » de cancers, qui développe, fabrique et commercialise des tests de diagnostic moléculaire pour les leucémies et les cancers, annonce aujourd'hui un chiffre d'affaires de 5,7 M€, en hausse de +27 %, pour le premier semestre clos au 30 juin 2012.

En K€ *	30-juin-12	30-juin-11	Var.
Chiffre d'affaires	5 677	4 485	27 %
<i>Dont Produits</i>	<i>4 515</i>	<i>3 451</i>	<i>31 %</i>
<i>Dont Revenus de Licence JAK2 V617F</i>	<i>1 162</i>	<i>1 034</i>	<i>12 %</i>
Financement public des dépenses de recherche	328	243	34 %
Produits d'exploitation	6 005	4 728	27 %
Coût des ventes	1 324	922	44 %
Marge brute	76,70%	79,40%	
Coûts marketing et commerciaux	(1 525)	(1 770)	-14 %
Coûts de recherche et développement	(1 732)	(1 555)	-11 %
Coûts généraux et administratifs	(1 331)	(1 346)	-1 %
Dépenses opérationnelles**	(5 913)	(5 493)	8 %
Autres produits opérationnels***	2 578		
Résultat opérationnel	2 670	(865)	
Résultat financier	266	14	
Résultat net	2 936	(851)	

* Chiffres revus, normes IFRS

** Coût des ventes inclus

*** Reprise de provision pour complément de royalties



CHIFFRE D'AFFAIRES

En K€*	30-juin-12	30-juin-11	Var. n/n-1	Var. n/n-1 Taux de change constant
CA total consolidé	5 677	4 485	+27 %	+21 %
<i>Dont CA Produits et Services</i>	<i>4 515</i>	<i>3 451</i>	<i>+31 %</i>	<i>+27 %</i>
<i>Dont CA Licences JAK2</i>	<i>1 162</i>	<i>1 034</i>	<i>+12 %</i>	<i>+3 %</i>

* Normes IFRS

- **Vente de kits diagnostics : activité la plus dynamique de la Société**

Ce sont les produits qui montrent la plus forte performance avec une croissance de +31 % par rapport aux revenus 2011 (+27 % à taux de change constant). Les ventes de kits représentent 80 % des revenus de la Société à fin juin 2012 (77 % à fin juin 2011).

Cette croissance s'explique principalement par :

- La commercialisation du kit BCR-ABL IS-MMR, lancé en 2011, est un succès : l'ensemble des kits pour le biomarqueur BCR-ABL représente 26 % du chiffre d'affaires total de la Société par rapport à une contribution de 24 % en 2011 (à taux de change constant). Ce kit BCR-ABL IS-MMR, qui répond aux enjeux de standardisation des outils de diagnostic moléculaires, quels que soient les centres où sont traités et suivis les patients, est apprécié par les clients d'IPSOGEN.
- Le biomarqueur JAK2 reste le produit phare de la Société et représente 53 % des ventes (produits et licences) à fin juin 2012 (contre 54 % en juin 2011).
- Le biomarqueur NPM1 affiche une progression des ventes de +38 %, progression associée au lancement du nouveau kit NPM1 MutaScreen™ qui permet la détection de la mutation et l'identification du type de mutation.

L'Europe et le reste du monde enregistrent une hausse des ventes de kits de +30 % par rapport au premier semestre 2011, tandis que le marché Nord-Américain progresse de +23 %. Cette croissance globale est soutenue par la vente des kits BCR-ABL qui progresse de +44 % en Europe et reste du monde et notamment grâce au nouveau kit BCR-ABL IS-MMR.

- **Revenus de sous-licences JAK2 V617F**

Les revenus de licences augmentent de 12 % par rapport au premier semestre 2011.



- **Expansion de l'activité à l'international**

Au plan géographique, et conformément aux anticipations, la Société accélère son déploiement à l'International au-delà des zones Europe et États-Unis. Les ventes de produits IPSOGEN en Asie, au Moyen-Orient, en Amérique du Sud, en Océanie et en Afrique enregistrent en effet une progression de +51 %. Les meilleures performances sont enregistrées au Océanie et en Asie.

L'Europe est la première zone géographique en termes de contribution au chiffre d'affaires Groupe, totalisant 49 % des revenus de la Société à fin juin 2012.

- **Développements dans les leucémies et le cancer du cerveau**

Poursuivant sa stratégie de renforcement de son portefeuille de brevets la Société a acquis début 2012, auprès de la société Personal Genome Diagnostics Inc., les droits exclusifs et mondiaux sur deux nouveaux biomarqueurs - les mutations des gènes IDH1 et IDH2 – qui ont un rôle clef dans le cancer du cerveau, la leucémie aiguë myéloïde (LAM) et d'autres cancers.

IDH1 (isocitrate dehydrogenase 1) et IDH2 (isocitrate dehydrogenase 2) sont des enzymes. Les mutations des gènes IDH1 et IDH2, découvertes en 2008 par les fondateurs de Personal Genome Diagnostics Inc, sont impliquées dans les cancers du cerveau, notamment les gliomes précoces et avancés. Différentes études ont depuis démontré une implication des mutations des gènes IDH1 et IDH2 dans la LAM et d'autres cancers. La découverte de ces mutations et de leur rôle dans le pronostic des gliomes a constitué une avancée majeure. En effet, les gliomes représentent plus de 80 % des tumeurs malignes primaires du système nerveux central et dans ce domaine le besoin médical et pronostique reste très important.

Au nombre des projets de développement clés, citons la soumission de notre kit JAK2 auprès de la FDA (l'agence réglementaire américaine), mené en étroite collaboration avec les équipes de QIAGEN et qui se déroule selon le plan prévu. Nous avons initié la même démarche pour notre kit BCR-ABL.

Le projet de soumission de ces mêmes tests au Japon, conduit avec la société SYSMEX, se déroule selon le plan prévu.

- **Développements dans le cancer du sein**

IPSOGEN poursuit la validation clinique de son test GGI pour le cancer du sein en ayant recours à de larges cohortes d'échantillons d'essais cliniques dans le but de renforcer la valeur médicale du test dans un environnement très concurrentiel.



RÉSULTATS CONSOLIDÉS

- **Marge brute**

La marge brute s'établit à 76,7 %, en diminution par rapport au premier semestre 2011 (79,4 %). Ce niveau de marge brute est très satisfaisant pour le secteur et montre la capacité de la Société à contrôler et à optimiser ses coûts de production.

- **Analyse de charges et produits opérationnels non récurrents**

Produits opérationnels non récurrents : 2,6 M€

A la suite de l'extinction d'un risque de devoir s'acquitter d'un complément de redevances auprès d'entités tierces, la provision de 2,6 M€ enregistrée au 31 décembre 2011 a été intégralement reprise. Le produit correspondant a été classé en « autres produits opérationnels ».

Coûts marketing et commerciaux : 1,5 M€ (-14 %)

La baisse des coûts marketing et commerciaux inclut l'effet des mesures de rationalisation des activités marketing et ventes d'IPSOGEN, prises afin de mieux satisfaire les besoins spécifiques de nos marchés. Cette nouvelle organisation a également permis une meilleure coordination entre les différentes zones géographiques pour le lancement de nouveaux produits.

En 2012, la croissance soutenue des ventes de kits valide la pertinence de cette stratégie.

Coûts de Recherche et Développement : 1,7 M€ (+11 %)

La Société continue sa recherche active de nouveaux biomarqueurs pour compléter sa gamme actuelle.

Coûts Généraux et Administratifs : 1,3 M€ (-1 %)

Les coûts généraux et administratifs sont stables. Il convient de noter qu'au 30 juin 2012, ils comprennent des coûts non récurrents liés à l'intégration dans QIAGEN pour 0,3 M€ ; et qu'au 30 juin 2011, ils étaient également impactés par des coûts non récurrents tels que les frais d'avocats liés à la transaction avec QIAGEN et un redressement URSSAF pour 0,2 M€.

SITUATION DE TRÉSORERIE

La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les instruments financiers de placement ressortent à fin 2012 à 9,6 M€, à comparer à 10,6 M€ à fin 2011.

La consommation de trésorerie, d'équivalents de trésorerie et d'instruments financiers de placement de la Société s'est donc élevée à 1 M€ sur le premier semestre 2012.



IPSOGEN
CANCER PROFILER

COMMUNIQUÉ

ÉVOLUTION PRÉVISIBLE ET PERSPECTIVES

Les perspectives de ventes pour le deuxième semestre 2012 sont encourageantes avec une dynamique des ventes reposant sur de bons fondamentaux, notamment concernant nos tests phares BCR-ABL et JAK2. La Société reste très active dans l'exploration de nouvelles opportunités d'acquisition de droits sur des biomarqueurs importants dans le cancer et devrait concrétiser une acquisition dans ce domaine avant la fin de l'année. Les collaborations avec QIAGEN, notre actionnaire principal, sont fructueuses et permettent à la Société de progresser, notamment dans son objectif d'enregistrement de ses tests principaux par l'agence réglementaire américaine. QIAGEN est un soutien majeur tant en matière d'avancée des discussions avec la FDA que dans la mise en place des certifications nécessaires à la soumission et à la fabrication de tests enregistrés à la FDA.

Vincent Fert, Directeur Général d'IPSOGEN, conclut : « *Le premier semestre 2012 a été marqué par une croissance de nos ventes remarquable, validant les options stratégiques de développement que nous avons prises ces dernières années et démontrant l'efficacité de nos opérations commerciales dans un marché concurrentiel. Notre intégration au sein du groupe QIAGEN se déroule selon le plan prévu et apporte à la Société les éléments essentiels pour nourrir une croissance soutenue dans le domaine, lui-même croissant, de la médecine personnalisée.* ».

Au sujet d'IPSOGEN

« Profiler » des cancers, IPSOGEN développe et commercialise des tests de diagnostic moléculaire qui permettent de cartographier les maladies pour guider la décision des cliniciens et de leurs patients tout au long de leur parcours thérapeutique.

Avec déjà plus de 80 références produits utilisées en routine dans le monde pour le diagnostic, le pronostic et le suivi de milliers de patients atteints de leucémie, IPSOGEN est également engagée dans le domaine du cancer du sein avec pour objectif de fournir des informations diagnostiques encore inaccessibles.

IPSOGEN est, depuis juillet 2011, une filiale du groupe QIAGEN.

Au 30 juin 2012, IPSOGEN employait 76 personnes. Son siège social est situé à Marseille.

Pour en savoir plus, visitez www.ipsogen.com.

Contacts

IPSOGEN

Vincent Fert

Directeur Général

Tél : + 33 (0)4 91 29 30 90

fert@ipsogen.com

ATCG Press

Communication et relations
presse

Marielle Bricman

Tél : + 33 (0)6 26 94 18 53

ipsogen@atcg-partners.com

ALIPS
LISTED
NYSE
ALTERNEXT