



QIAGEN MARSEILLE ANNONCE SES RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2013

Ventes dynamiques avec une variation de +8% sur les ventes de kits

La performance financière est impactée de manière positive par la mise en place d'accords structurants avec le groupe QIAGEN

Marseille, le 7 octobre 2013 - QIAGEN Marseille, filiale du groupe QIAGEN, anciennement dénommée IPSOGEN (Alternext - FR0010626028 - ALIPS), un « profiler » des cancers qui développe, fabrique et commercialise des tests de diagnostic moléculaire pour les cancers, annonce aujourd'hui son résultat semestriel 2013.

L'information financière IFRS pour la période du 1er janvier 2013 au 30 juin 2013 a été établie volontairement avec pour objectif de communiquer une information financière dans la continuité des publications antérieures. Cette information financière au 30 juin 2013 repose sur des principes de comptabilisation et d'évaluation IFRS.

RÉSULTATS IFRS SEMESTRIELS

En K€	30-juin-13	30-juin-12	Var.
Chiffre d'affaires	7 624	5 677	34%
<i>dont Produits</i>	4 892	4 515	8%
<i>dont Licences</i>	1 130	1 162	-3%
<i>dont Services</i>	1 602	-	ns
Financements publics de dépenses de recherche	347	328	6%
Produits opérationnels	7 971	6 005	33%
Coût des ventes	(3 034)	(1 324)	129%
Coûts marketing et commerciaux	-	(1 525)	ns
Coûts de recherche et développement	(1 885)	(1 732)	9%
Coûts généraux et administratifs	(517)	(1 331)	-61%
Charges opérationnelles courantes	(5 435)	(5 912)	-8%
Autres produits opérationnels	3 283	2 578	27%
Résultat opérationnel	5 818	2 670	118%
Résultat financier	104	266	-61%
Charge d'impôt sur le résultat	(305)	-	ns
Résultat net	5 618	2 936	91%

NB sur l'état d'avancement des procédures d'examen limité : les procédures d'examen limité sur les comptes semestriels ont été effectuées. Le rapport d'examen limité est en cours d'émission.

COMMENTAIRES SUR LES RÉSULTATS SEMESTRIELS IFRS

- **Chiffre d'affaires semestriel 2013 : +34%**

Le chiffre d'affaires semestriel 2013 de QIAGEN Marseille ressort à 7,6 M€, en progression de 34% par rapport à l'exercice précédent.

Cette forte croissance s'explique par des ventes de kits de diagnostics (+8% par rapport à 2012) ainsi que par un revenu de services afférent aux services facturés au groupe QIAGEN.

La mise en place d'un contrat de distribution entre QIAGEN Marseille S.A. et QIAGEN N.V., approuvé lors de l'Assemblée Générale du 14 novembre 2012, s'est traduite par la facturation de prestations de services pour 1,6 M€. Le but de ce contrat est de fournir, pour chaque partie, des services qui recouvrent les aspects commerciaux, marketing, management, gestion et assistance technique.

- **Financements publics de dépenses de recherche**

Le niveau des dépenses de recherche reste élevé et la Société continue de bénéficier d'un montant significatif de crédit d'impôt recherche.

- **Analyse des charges opérationnelles et produits opérationnels non récurrents**

- ***Produits opérationnels non récurrents : 3,3 M€***

À la suite de la cession de 100% des titres d'IPSOGEN Inc. à QIAGEN Inc., le 1er janvier 2013, pour un montant de 3,7 MUSD (2,8 M€), la Société a enregistré une plus-value de cession de 3,3 M€.

Les autres produits opérationnels du premier semestre 2012 concernaient la reprise d'une provision, couvrant un risque de devoir s'acquitter d'un complément de redevances auprès d'entités tierces, pour 2,6 M€.

- ***Coûts marketing et commerciaux : néant***

Depuis la mise en place du contrat de distribution au 1^{er} janvier 2013 qui a transféré la distribution de ses produits à QIAGEN GmbH, la Société n'a engagé aucun coût marketing et commerciaux pour sa propre activité. Par conséquent, les coûts de ses services marketing et commerciaux sont classés en coût des ventes pour 1,1 M€ au premier semestre 2013.

- ***Coûts de Recherche et Développement : 1,9 M€ (+9%)***

La Société continue sa recherche active de nouveaux biomarqueurs pour compléter sa gamme actuelle, concrétisée au premier semestre 2013 par les signatures d'accords d'options de licences mondiales auprès de l'agence contre le cancer de Colombie Britannique sur les mutations du gène EZH2 Y641 et auprès de l'université de Columbia sur l'anomalie FGFR-TACC.

➤ **Coûts Généraux et Administratifs : 0,5 M€ (-61%)**

La diminution des coûts généraux et administratifs est essentiellement liée aux coûts non récurrents de l'exercice 2012 à savoir, les coûts liés à l'intégration dans le groupe QIAGEN avec notamment la mise en place du contrat de distribution et des contrats annexes. Ces charges non récurrentes s'élevaient à 0,6 M€ pour l'exercice 2012, dont 0,3 M€ au premier semestre. Des coûts liés au contrat de Services ont par ailleurs été traités en coût des ventes au cours du premier semestre 2013.

- **Marge brute**

La marge brute du premier semestre s'établit à 60,2 %, (76,7 % en 2012). Cette comparaison n'est toutefois pas significative, l'organisation des opérations ayant significativement changé depuis la mise en place du contrat de distribution et du « Service Agreement ».

- **Situation de trésorerie**

La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les instruments financiers de placement ressortent à 10,8 M€ au 30 juin 2013, à comparer aux 9,2 M€ à fin 2012, l'amélioration provenant essentiellement de la cession de la filiale IPSOGEN Inc.

ÉVOLUTION PRÉVISIBLE ET PERSPECTIVES

QIAGEN Marseille bénéficie, depuis le 1^{er} janvier 2013, du système de distribution étendu du groupe QIAGEN avec une couverture directe dans 28 pays (dont les États-Unis d'Amérique) et d'un réseau de distribution éprouvé dans 70 autres. Cet accord de distribution, approuvé lors de l'Assemblée Générale du 14 novembre 2012, permet à la Société de bénéficier de la solide position du groupe QIAGEN sur le marché des diagnostics cliniques et de son puissant réseau commercial mondial. Le chiffre d'affaires du premier semestre 2013 confirme la validité de ce nouveau modèle.

QIAGEN Marseille voit sa couverture commerciale renforcée et améliore le positionnement de ses produits qui font dorénavant partie d'une offre complète QIAGEN en termes d'indications et de solutions d'automatisation, ce qui répond parfaitement aux besoins existants et à venir des clients de QIAGEN Marseille.

Cet accord comporte des garanties en termes de revenus, de prix et de moyens commerciaux. Il permet donc à la Société d'avoir une visibilité renforcée sur son chiffre d'affaires.

Vincent Fert, Directeur Général de QIAGEN Marseille, conclut : « *Le premier semestre 2013 confirme le bien fondé des options prises l'année dernière. Nous récoltons les fruits de notre accord avec QIAGEN qui nous permet de proposer nos tests dans un grand nombre de pays. Notre activité de Recherche et Développement se poursuit de façon très dynamique avec la soumission de notre test BCR-ABL à l'agence japonaise ainsi qu'une accélération notable de notre activité d'acquisition de licences sur des biomarqueurs potentiellement importants en médecine personnalisée. Sur la base de nos résultats du premier semestre, nous sommes confiants dans l'atteinte des objectifs que nous nous sommes fixés pour l'année 2013.* »

À propos de QIAGEN Marseille

QIAGEN Marseille développe 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.

Aujourd'hui, plus de 60 de ces produits sont utilisés en routine dans le monde pour le diagnostic, le pronostic et le suivi de milliers de patients atteints de leucémie. QIAGEN Marseille est également engagée dans le développement d'outils diagnostiques pour d'autres types de cancers, avec l'objectif de fournir des informations encore inaccessibles qui contribuent et contribueront à l'avènement d'une nouvelle médecine personnalisée.

Fondée sous le nom d'IPSOGEN en 1999, la Société est devenue en juillet 2011 une filiale du groupe QIAGEN, premier fournisseur mondial de technologies d'échantillonnage et d'analyse.

Devenue QIAGEN Marseille le 1^{er} janvier 2013, la Société basée à Marseille emploie 74 personnes au 30 juin 2013.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.qiagenmarseille.com

Contacts :

QIAGEN Marseille

Vincent Fert
Directeur Général
Tél : + 33 (0)4 91 29 30 90
vincent.fert@qiagen.com

Relations Presse
Marielle Bricman, ATCG Press
Tél : + 33 (0)6 26 94 18 53
mb@atcg-partners.com

