

## Résultats annuels 2009

*Croissance de 63% du chiffre d'affaires liée à un fort développement des ventes du test JAK2, notamment aux Etat-Unis*

*Augmentation des charges d'exploitation, essentiellement liée au renforcement annoncé des équipes commerciales, en ligne avec les prévisions*

*Trésorerie, équivalents de trésorerie et instruments financiers de placement à fin 2009 : 12,9 millions d'euros*

*Une stratégie ambitieuse pour 2010*

**Marseille, le 15 mars 2010 - IPSOGEN** (la « Société » ; Alternext - FR0010626028 - ALIPS), « profiler » des cancers, qui développe, fabrique et commercialise des tests de diagnostic moléculaire pour les leucémies et le cancer du sein, annonce aujourd'hui ses résultats annuels consolidés pour l'exercice clos au 31 décembre 2009. Ces comptes ont été arrêtés par le conseil d'administration le 12 mars 2010.

### ▪ Résultats annuels consolidés

En M€*	31 décembre 2009	31 décembre 2008 retraité**	Var. %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6,73</b>	<b>4,12</b>	<b>+63%</b>
<i>Dont chiffre d'affaires produits</i>	<i>6,51</i>	<i>3,91</i>	<i>+66%</i>
<i>Dont chiffre d'affaires services</i>	<i>0,22</i>	<i>0,21</i>	<i>+4%</i>
Financement public des dépenses de recherche	0,55	0,22	+155%
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>7,28</b>	<b>4,34</b>	<b>+68%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>75,1%</b>	<b>71,7%</b>	<b>N/A</b>
<b>Charges d'exploitation***</b>	<b>(9,98)</b>	<b>(5,61)</b>	<b>+78%</b>
<b>Résultat opérationnel (perte)</b>	<b>(2,70)</b>	<b>(1,27)</b>	<b>N/A</b>
<b>Résultat net (perte)</b>	<b>(2,57)</b>	<b>(1,11)</b>	<b>N/A</b>

\* Chiffres audités, normes IFRS

\*\* Retraité de l'incidence de la révision d'IAS 38 sur la comptabilisation des fournitures de recherche non consommées à la clôture

\*\*\* Coût des ventes inclus

*Nota - état d'avancement des travaux d'audit : les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification sera émis après vérification du rapport de gestion et finalisation des procédures requises pour les besoins de la publication du rapport financier annuel.*

### **Chiffre d'affaires annuel : +63%**

Comme annoncé précédemment, le chiffre d'affaires annuel 2009 s'établit à 6,73 millions d'euros contre 4,12 millions d'euros sur la même période en 2008, soit une hausse de +63%, et +60 % à taux de change constant.

En augmentation de +98% à 3,2 millions d'euros, les ventes en Amérique du Nord ont contribué à hauteur de 47% à l'activité globale, faisant de cette région le premier marché d'Ipsogen.

Sur la zone Europe et Asie, les ventes de produits continuent de connaître une croissance significative pour la septième année consécutive. Elles ont progressé de +44% par rapport à l'exercice précédent, témoignant également de la très bonne dynamique de la Société sur cette zone.

Avec une progression de ses ventes de +119% par rapport à 2008, JAK2 reste le test phare de la Société. En 2009, les ventes de tests JAK2 ont représenté 55% des ventes totales de la Société, contre 41% en 2008. Ces ventes ont été soutenues par le lancement de 6 nouvelles références permettant de mieux répondre aux besoins des clients d'Ipsogen.

Ces très bonnes performances commerciales confortent la stratégie de la Société et notamment son choix de développement rapide sur le marché Nord Américain.

### **Amélioration de la marge brute**

La marge brute globale (produits et services) s'améliore, passant de 71,7% en 2008 à 75,1% en 2009.

La marge brute sur les produits diagnostics s'établit à 77,4% en 2009 contre 74,5% en 2008. Une nouvelle unité de production aux normes ISO 13485 a été mise en service à mi-année à Marseille. Cette mise en service n'a pas pesé négativement sur l'évolution de la marge brute.

### **Croissance des charges d'exploitation en ligne avec les anticipations**

Conformément aux prévisions, les charges d'exploitation au 31 décembre 2009 ont augmenté de +78% à 9,98 millions d'euros, reflétant l'ambition de la Société de développer de nouveaux produits et d'accélérer sa pénétration commerciale. Ces charges se décomposent de la façon suivante :

- **Charges de Recherche et Développement : +93% à 2,6 millions d'euros**
  - o Création d'un département d'affaires médicales pour renforcer la capacité de la Société à développer des produits à forte valeur ajoutée.
  - o Intensification de la collaboration avec le réseau Européen d'excellence ELN pour améliorer la cohérence des mesures JAK2 et BCR-ABL réalisées par les laboratoires, dans le but de positionner les produits d'Ipsogen comme des « standards ».
  - o Démarrage d'un projet visant à développer une version du test de grade génomique cancer du sein adaptée au marché américain.

- Charges de Marketing et Ventes : +125% à 3,3 millions d'euros
  - o Cette progression des dépenses de Marketing et Ventes est en phase avec la volonté de la Société de se rapprocher de ses clients. En effet, les équipes de ventes ont été renforcées et sont passées de 8 collaborateurs à fin 2008 à 21 collaborateurs au 31 décembre 2009 : 11 commerciaux sont désormais présents sur la zone « Europe et Reste du Monde » et 10 commerciaux sont installés en Amérique du Nord.
- Charges administratives : +48% à 2,4 millions d'euros
  - o La hausse des coûts administratifs, inférieure à la croissance du chiffre d'affaires, reflète l'organisation des activités en vue de l'accélération de la croissance. Dotée d'une forte expérience à l'international, Pascale Boissel a ainsi été nommée Directeur Financier et membre du Comité Exécutif d'Ipsogen. A la tête désormais du premier marché de la Société, Ipsogen Inc. a par ailleurs été structurée en conséquence. En particulier, Susan Hertzberg, ex-Président d'Ipsogen Inc. et Vice-Président responsable du développement de la Société, a été nommée Directeur Général de la filiale américaine d'Ipsogen.

### **Situation de trésorerie**

La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les instruments financiers de placement ressortent à fin 2009 à 12,9 millions d'euros, à comparer avec 13,5 millions d'euros à fin 2008.

En 2009, la Société a, d'une part, augmenté son capital avec une levée de fonds « Loi TEPA » de 2,5 millions d'euros et, d'autre part, obtenu environ 1,2 millions d'euros de financement sous forme d'emprunts et de subventions remboursables OSEO.

Hors opérations de financement, la consommation de trésorerie de la Société s'est élevée à 4,2 millions d'euros sur l'année 2009. Sur ce montant, 2,2 millions d'euros ont servi à financer les opérations et 2 millions d'euros ont permis d'investir dans la nouvelle unité de production de Marseille et dans le développement de nouveaux produits.

### **Faits marquants 2009 et événements récents**

- Développements scientifiques :
  - o Cancers du sang (leucémies) :
    - Publication des résultats d'une étude internationale sur la standardisation de la mesure de WT1, un test permettant de mieux prédire le risque de rechute dans les leucémies myéloïdes aiguës. Cette étude, à laquelle la Société a activement contribué, a permis de démontrer la valeur médicale de ce test et le bénéfice apporté par la standardisation. Sur la base de ces résultats, la Société a pu procéder au marquage CE de son produit.
    - Mise au point de 6 nouvelles références JAK2 permettant de mieux répondre aux besoins des laboratoires.
    - Mise au point de trois références NPM1, un test maintenant important dans la prise en charge de certaines leucémies aiguës.
    - Acquisition d'une option de licence sur les anomalies du gène TET2 ; ce biomarqueur pourrait permettre de résoudre des besoins diagnostics non couverts dans le domaine du diagnostic de certaines leucémies myéloïdes.

- Cancer du sein :
  - Le Grade Génomique a été inclus dans le consensus de St Gallen, qui représente un groupe d'experts de réputation internationale dans la prise en charge du cancer du sein.
  - Mise au point du test HR (Hormone Response) dans le cancer du sein permettant de compléter l'offre de la Société avec les tests Grade Génomique et HER2.
  - Publication d'une étude lors du congrès de San Antonio (Etats-Unis) en collaboration avec l'Institut Paoli-Calmettes (Marseille) montrant le rôle critique du grade tumoral pour orienter la prescription de la chimiothérapie.
- Développements commerciaux :
  - Cancers du sang (leucémies) : Ipsogen renforce significativement son offre par la commercialisation de 14 nouvelles références ; Ipsogen commercialise ainsi désormais 80 références couvrant 15 biomarqueurs. Cette offre est commercialisée soit directement dans les pays européens majeurs, soit par des distributeurs dans le reste du monde. Aux Etats-Unis, les ventes JAK2 sont réalisées soit directement sous forme de produits, soit sous forme de licences. Sur ce territoire, la signature de 3 nouveaux accords de licence sur le premier semestre a permis de doubler le nombre de partenaires commerciaux d'Ipsogen. L'Amérique du Nord est ainsi devenue le premier marché d'Ipsogen.
  - Cancer du sein : le test HR vient compléter les tests de Genomic Grade et Genomic HER2, réalisés sous forme de services à partir de notre laboratoire partenaire DNA Vision.
  - Renforcement des équipes commerciales, portées à 21 collaborateurs contre 8 à fin 2008. Les deux équipes, basées l'une aux Etats-Unis et l'autre en Europe, sont désormais opérationnelles pour développer de manière optimale notre activité dans les cancers du sang. A noter par ailleurs que la Société a annoncé début février 2010 le recrutement de Corinne Danan en tant que Vice Président des opérations commerciales, afin de développer encore la présence d'Ipsogen.
- Renforcement de la structure financière :
  - Comme mentionné ci-dessus, Ipsogen a réalisé en juin 2009 une augmentation de capital réservée de 2,5 millions d'euros dans le cadre de la loi TEPA.
- Dimensionnement de l'organisation pour la croissance :
  - Comme mentionné ci-dessus, l'équipe managériale a été renforcée.

- **Stratégie 2010 et perspectives**

En 2010, la Société projette des réalisations majeures qui devraient lui permettre de jouer, à terme, un rôle important dans le traitement personnalisé du cancer du sein. Un partenariat stratégique est envisagé et pourrait permettre à la Société d'accélérer ses projets dans ce domaine. Aux Etats-Unis, la Société estime qu'il existe une occasion unique pour lancer son test cancer du sein dans le cadre d'un laboratoire de services (laboratoire CLIA), modèle particulièrement adapté à l'environnement du marché américain. En Europe et dans le reste du monde, la Société investit dans le développement de produits adaptés aux besoins des laboratoires spécialisés dans le diagnostic du cancer.

Vincent Fert, Directeur Général d'Ipsogen, conclut : « *Nous sommes très satisfaits des performances réalisées au cours de l'exercice 2009. Les équipes mises en place ont démontré leur capacité à délivrer croissance et innovation, le tout dans le cadre d'une consommation de trésorerie limitée* ». Il ajoute : « *Nous sommes confiants dans la poursuite d'une croissance soutenue de notre activité en 2010, exercice durant lequel nous continuerons bien entendu à élargir en parallèle notre portefeuille de produits. Le développement de l'activité, conforme à nos attentes en 2009, nous permet de mettre en place très sereinement notre stratégie pour les années à venir. Notre ambition est, après nos réalisations dans les cancers du sang, de jouer un rôle de premier plan dans le domaine du traitement personnalisé du cancer du sein* ».

#### 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 s'engage aujourd'hui dans le domaine du cancer du sein avec pour objectif de fournir des informations diagnostiques encore inaccessibles.

Fort de ses partenariats scientifiques, cliniques et technologiques, et de son équipe pluridisciplinaire en France et aux Etats-Unis, IPSOGEN entend s'imposer en leader mondial du profilage moléculaire des cancers, et poursuivre le développement et la promotion des standards qui font la différence pour le patient, le corps médical et la société dans son ensemble.

Au 31 décembre 2009, IPSOGEN employait 65 personnes. Son siège social est situé à Marseille. La société a également une filiale, IPSOGEN Inc., à Stamford, CT, Etats-Unis.

Pour en savoir plus, visitez [www.ipsogen.com](http://www.ipsogen.com)

#### Contacts



#### IPSOGEN

##### Vincent Fert

President and CEO  
Tél : + 33 (0)4 9129 3090  
[fert@ipsogen.com](mailto:fert@ipsogen.com)

##### Pascale Boissel

CFO  
Tél : + 33 (0)4 9129 3090  
[pascale.boissel@ipsogen.com](mailto:pascale.boissel@ipsogen.com)

#### NewCap.

##### Communication financière et relations investisseurs

Axelle Vuillermet & Pierre Laurent  
Tél : + 33 (0)1 44 71 94 93  
[ipsogen@newcap.fr](mailto:ipsogen@newcap.fr)

## Annexe 1

### Compte de résultat simplifié\*

<i>En millions d'euros (IFRS)</i>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>Var.</b>
Chiffre d'affaires Produits	6,51	3,91	+66%
Chiffre d'affaires Services	0,22	0,21	+4%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6,73</b>	<b>4,12</b>	<b>+63%</b>
Financements publics de dépenses de recherche	0,55	0,22	+155%
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>7,28</b>	<b>4,34</b>	<b>+68%</b>
Marge brute Produits	77,4%	74,5%	N/A
<b>Marge brute Groupe</b>	<b>75,1%</b>	<b>71,7%</b>	N/A
Coûts de R&D	2,62	1,36	+93%
Coûts Marketing & Vente	3,30	1,47	+125%
Coûts Administratifs	2,39	1,61	+48%
<b>Résultat opérationnel (perte)</b>	<b>-2,70</b>	<b>-1,27</b>	<b>N/A</b>
<b>Résultat net (perte)</b>	<b>-2,57</b>	<b>-1,11</b>	<b>N/A</b>

\* retraité de l'incidence :

- de la révision d'IAS 38 sur la comptabilisation des fournitures de recherche non consommées à la clôture ; et

- de reclassements provenant de l'analyse détaillée des charges par fonction d'Ipsogen Inc.

**Annexe 2**  
**Bilan simplifié\***

<i>En millions d'euros (IFRS)</i>	<b>31/12/09</b>	<b>31/12/08 retraité</b>	<i>En millions d'euros (IFRS)</i>	<b>31/12/09</b>	<b>31/12/08 retraité</b>
<b>Actif</b>			<b>Passif</b>		
<b>Trésorerie, équivalents de trésorerie et instruments financiers</b>	<b>12,93</b>	<b>13,51</b>	Dettes fournisseurs	1,96	1,02
Créances clients	1,32	0,97	Dettes fiscales & sociales	1,16	0,67
Stocks	0,51	0,39	Dettes financières , dont Oséo	1,44	0,45
Crédit d'impôt recherche	0,78	0,60	Autres passifs	0,24	0,53
Immobilisations incorporelles	2,54	1,59	Provisions pour risques et charges	0,37	0,30
Immobilisations corporelles	1,33	0,48	<b>Capitaux propres</b>	<b>15,39</b>	<b>15,14</b>
Autres actifs	1,15	0,57	<b>Total passif</b>	<b>20,56</b>	<b>18,11</b>
<b>Total actif</b>	<b>20,56</b>	<b>18,11</b>			

\* retraité de l'incidence de la révision d'IAS 38 sur la comptabilisation des fournitures de recherche non consommées à la clôture

### Annexe 3

#### Tableau de flux de trésorerie simplifié\*

<i>En millions d'euros (IFRS)</i>	<b>Période se terminant le 31/12/2009</b>	<b>Période se terminant le 31/12/2008</b>
<b>Résultat (perte) de l'exercice</b>	<b>-2,57</b>	<b>-1,11</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations</b>	<b>-2,25</b>	<b>0,46</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>-1,98</b>	<b>-1,53</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>3,65</b>	<b>11,36</b>
<b>Variation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie (incluant les instruments financiers courants et non courants)</b>	<b>-0,58</b>	<b>10,29</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice (incluant les instruments financiers courants et non courants)</b>	<b>12,93</b>	<b>13,51</b>

\* retraité de l'incidence de la révision d'IAS 38 sur la comptabilisation des fournitures de recherche non consommées à la clôture