

Résultats semestriels 2010

Des avancées majeures dans le développement de l'offre « cancer du sein » :

- *Des premiers revenus en Europe sur le second semestre 2010*
- *Une commercialisation du test aux Etats-Unis prévue en 2011*

Un niveau de marge brute élevé et stable

Renforcement de la propriété intellectuelle sur le bio-marqueur JAK2

Marseille, le 11 octobre 2010 - IPSOGEN (la « Société » ; Alternext - FR0010626028 - ALIPS), « Profiler » de cancers, qui développe, fabrique et commercialise des tests de diagnostic moléculaire pour les leucémies et le cancer du sein, annonce aujourd'hui ses résultats consolidés pour le premier semestre de l'exercice en cours clos au 30 juin 2010. Ces comptes ont été arrêtés par le conseil d'administration qui s'est tenu en date du 8 octobre 2010.

▪ Résultats semestriels consolidés

En M€*	S1 2010	S1 2009
Chiffre d'affaires	3,8	3,3
Financement public des dépenses de recherche	0,4	0,3
Produits d'exploitation	4,2	3,5
Marge brute	76%	77%
Charges d'exploitation**	6,8	4,2
Résultat opérationnel (perte)	(2,6)	(0,7)
Résultat net (perte)	(2,5)	(0,6)

* Chiffres audités, normes IFRS

** Coût des ventes inclus

Chiffre d'affaires semestriel 2010 : +17%

Comme annoncé lors de la publication des ventes le 6 septembre dernier, le chiffre d'affaires du premier semestre 2010 atteint 3,8 millions d'euros, en hausse de +17% par rapport au premier semestre 2009. Reflet de l'intensification de l'action commerciale, la vente de kits de diagnostic ressort en hausse de +36%. Les revenus de licences enregistrent quant à eux une baisse de -11% essentiellement liée aux importants paiements non récurrents perçus à la signature des contrats enregistrés au cours du premier semestre 2009. Quatre nouveaux contrats de licence ont néanmoins été signés en ce début d'année ;

d'autres sont en cours de signature. L'Amérique du Nord représente aujourd'hui 46% des ventes et reste, comme en 2009, le premier marché d'Ipsogen.

La Société accélère également son déploiement à l'international en dehors des zones Europe et Etats-Unis. Les produits d'Ipsogen en Asie, Moyen-Orient, et Amérique du Sud enregistrent en effet une progression de +45%.

Avec 88% de son chiffre d'affaires réalisé à l'international, Ipsogen confirme son implantation mondiale dans le diagnostic et le suivi moléculaire des leucémies.

Maintien de la marge brute à un niveau élevé : 76%

Le taux de marge brute reste à un niveau élevé de 76% au 30 juin 2010 (contre 77% au 30 juin 2009), et cela malgré l'exploitation à pleine activité au premier semestre 2010 de la nouvelle unité de production. Ce niveau de marge brute est conforme aux objectifs de la Société.

Croissance des charges d'exploitation reflétant la mise en œuvre de la stratégie

Les charges d'exploitation au 30 juin 2010 s'élèvent à 6,8 millions d'euros contre 4,2 millions d'euros au 30 juin 2009. Cette progression illustre la mise en œuvre de la stratégie initiée par la Société dès le premier semestre 2009 avec en particulier le renforcement des équipes commerciales et l'accélération des travaux de développement dans le cancer du sein pour la mise au point du test de Grade Génomique.

- Coûts de Recherche et Développement : +87% à 2,1 millions d'euros

L'accroissement des charges de recherche et développement de 1 million d'euros par rapport au premier semestre 2009 provient essentiellement du développement du test de Grade Génomique (cancer du sein), sous une forme adaptée à la fois au marché nord-américain et au marché européen. Cette approche a conduit au développement d'un test de nouvelle génération sous un format exploitable en laboratoire CLIA aux Etats-Unis et d'un produit qui sera commercialisé sous forme de kit en Europe.

Les charges de développement liées au développement d'un test exploitable dans un environnement de laboratoire CLIA sont en ligne avec les anticipations de la Société.

La Société a aussi investi des ressources pour le développement d'un test BCR-ABL de nouvelle génération. En effet, les progrès réalisés dans le traitement des leucémies myéloïdes chroniques nécessitent des performances accrues en termes de suivi thérapeutique. Ipsogen finalise le développement d'un test permettant de rendre un résultat conforme à ces nouvelles exigences.

De plus, le renforcement de la propriété intellectuelle, notamment sur le bio-marqueur JAK2, produit phare de la Société, a également pesé sur ces coûts. En particulier, la Société a obtenu un nouveau brevet avec des revendications étendues qui consolident significativement la portée de la protection de la Société sur ce bio-marqueur. Ipsogen détient une licence exclusive et mondiale pour l'exploitation de JAK2.

- Coûts marketing et commerciaux : +88% à 2,2 millions d'euros

L'évolution des coûts marketing et commerciaux témoigne du plein effet du renforcement des équipes commerciales initié au premier semestre 2009. Ipsogen comptait 21 commerciaux au 30 juin 2010, dont 10 aux Etats-Unis et 11 pour la couverture de l'Europe. Le reste du monde est aujourd'hui exploité commercialement grâce à des accords commerciaux avec des distributeurs spécialisés, sélectionnés pour leur fort ancrage local.

La Société a réorganisé ses activités marketing et ventes afin de mieux répondre aux spécificités des marchés européens et nord-américain d'une part, et de coordonner efficacement lesancements attendus dans les leucémies et le cancer du sein d'autre part. Corinne Danan, auparavant VP des opérations commerciales hors Etats-Unis, dirige maintenant les opérations commerciales de la Société au niveau monde.

- Coûts généraux et administratifs : +43% à 1,6 million d'euro
Ces coûts comprennent pour un montant proche de 270 K€ les frais liés au litige avec le laboratoire américain BRL. Hors éléments non récurrents liés à ce litige, leur progression se limite à 19% en comparaison avec le premier semestre 2009.

Situation de trésorerie

La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les instruments financiers de placement ressortaient au 30 juin 2010 à 11,8 millions d'euros, à comparer à 12,9 millions d'euros à fin 2009.

En juin 2010, la Société a augmenté son capital avec une levée de fonds « Loi TEPA » pour un montant de 1,9 million d'euros.

Hors opérations de financement et de placements financiers, la consommation de trésorerie de la Société s'est élevée à 3 millions d'euros sur le premier semestre 2010. Sur ce montant, 2,7 millions ont servi à financer les opérations et 0,7 million a été investi dans des équipements de laboratoire en France et aux Etats-Unis. Le versement du crédit d'impôt recherche en 2010 ainsi que le taux de change ont eu un impact positif cumulé de 0,4 million d'euro.

Avec ce niveau élevé de trésorerie à fin Juin, la Société est en position forte pour financer le lancement attendu des nouveaux produits dont notamment le test de Grade Génomique dans le cancer du sein.

▪ Perspectives

La certification des laboratoires de biologie va bénéficier à Ipsogen dans la zone Europe

Les clients d'Ipsogen, les laboratoires de biologie médicale publics ou privés, doivent se mettre aux normes via une accréditation obligatoire. Ce mouvement est déjà engagé dans plusieurs pays européens, dont la France, qui prévoit une mise aux normes effective pour tous les laboratoires en 2016. Les tests d'Ipsogen, marqués CE, offrent une solution de choix pour permettre aux laboratoires de faciliter leur accréditation. Grâce à un accompagnement de nos clients dans cette démarche, la Société anticipe un effet positif sur la vente de tests marqués CE au détriment des réactifs RUO qui génèrent un revenu par test plus faible.

Leucémies

- Le suivi des patients traités par le test JAK2, une nouvelle pratique clinique prometteuse

Aujourd'hui le test JAK2 est utilisé en cas de suspicion de syndrome myéloprolifératif pour confirmer rapidement la présence de la maladie (diagnostic précoce). La quantification répétée du taux de JAK2 au cours du traitement permet d'effectuer le suivi des patients. Cette pratique, en cours d'adoption, représente un marché à venir très significatif pour Ipsogen puisque 2 à 3 tests pourraient être réalisés par patient et par an. Pour le diagnostic précoce, un seul test est nécessaire. La Société collabore avec plusieurs équipes cliniques au niveau international afin de mieux documenter la valeur médicale du suivi par le test JAK2.

- Renforcement de l'offre BCR-ABL

Les progrès réalisés dans le traitement des leucémies myéloïdes chroniques nécessitent maintenant des performances accrues en termes de suivi thérapeutique et de standardisation. Ipsogen finalise le développement d'un test permettant de rendre un résultat conforme à ces nouvelles exigences. La Société mettra le test à disposition des centres experts en décembre 2010.

- Un développement du portefeuille de licenciés JAK2 aux Etats-Unis

De nouveaux partenariats de licence JAK2 sont en cours de signature avec des laboratoires nord-américains et devraient être conclus d'ici la fin de l'année.

Cancer du sein

- Un premier accord conclu dans le courant du premier semestre 2010 avec l'Institut Jules Bordet qui matérialise l'entrée de la Société sur le marché européen du cancer du sein

- La finalisation du développement du test de Grade Génomique, sous un format exploitable en laboratoire CLIA, prévue pour la fin de l'année 2010

En conséquence, aucun revenu relatif à l'activité cancer du sein aux Etats-Unis n'est attendu en 2010. Ipsogen est dans un processus continu de négociation avec plusieurs acteurs potentiels pour l'exploitation en partenariat de ce test aux Etats-Unis. La Société table sur un aboutissement positif de ces discussions courant 2011.

- Une étude collaborative initiée en début d'année avec l'Institut Curie

Cette étude est destinée à conforter la valeur médicale du test de Grade Génomique et se déroule parfaitement en ligne avec le plan de réalisation. Elle donnera lieu à plusieurs communications scientifiques significatives dans le courant du second semestre 2010.

Investissements

Sur le plan des investissements, Ipsogen poursuivra ses travaux de recherche et développement sur le second semestre 2010, ce qui devrait aboutir à un niveau de charges d'exploitation analogue à celui constaté sur le premier semestre 2010.

Vincent Fert, Directeur Général d'Ipsogen, conclut : « Avec une hausse du chiffre d'affaires sur nos produits de +36% et une politique d'investissement en recherche et développement sélective, en ligne avec nos ambitions, la Société se met en position pour réaliser une bonne performance annuelle et préparer l'année 2011. Ipsogen poursuivra activement sur le second semestre 2010 l'ensemble de ses travaux destinés à conforter la valeur médicale de ses produits afin d'en optimiser les conditions de négociations avec des partenaires potentiels ».

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 30 juin 2010, IPSOGEN employait 70 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

Contacts



IPSOGEN

Vincent Fert

CEO

Tél : + 33 (0)4 9129 3090

fert@ipsogen.com

Pascale Boissel

CFO

Tél : + 33 (0)4 9129 3090

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