

Résultats annuels 2008 conformes au plan de développement de la Société

*Des charges d'exploitation largement sous contrôle :
perte opérationnelle quasi stable pour un chiffre d'affaires
en croissance de +62,4% à 4,1 M€*

Niveau de trésorerie à fin 2008 : 13,33 M€

Luminy, le 18 mars 2009 - IPSOGEN (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 la totalité de l'exercice clos au 31 décembre 2008.

▪ Résultats annuels consolidés

| En M€* | 31 décembre 2007 | 31 décembre 2008 | Var. % |
|--------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 2,54 | 4,12 | +62,4% |
| Dont chiffre d'affaires produits | 2,06 | 3,88 | +88,6% |
| Dont chiffre d'affaires services | 0,48 | 0,24 | -49,9% |
| Autres (CIR) | 0,11 | 0,22 | +100,0% |
| Total produits d'exploitation | 2,65 | 4,34 | +63,9% |
| <i>Marge brute</i> | <i>66,9%</i> | <i>71,6%</i> | |
| Charges d'exploitation | 3,02 | 4,43 | +47,1% |
| Résultat opérationnel | -1,21 | -1,27 | Na |
| Résultat net | -1,31 | -1,10 | Na |

*chiffres audités, normes IFRS

Un chiffre d'affaires annuel supérieur aux anticipations

Comme annoncé précédemment, le chiffre d'affaires annuel 2008 s'établit à 4,12 M€ contre 2,54 M€ sur la même période en 2007, en hausse de +62,4% en réel et de +66,1 % à taux de change constant.

La forte croissance de l'activité en 2008, encore plus particulièrement sur le second semestre 2008, résulte notamment du développement continu de la gamme de produits commercialisés, et en particulier de la croissance soutenue des ventes du test JAK2, ainsi que de la montée en puissance très significative des ventes en Amérique du Nord.

Une marge brute qui progresse significativement

La marge brute augmente largement passant de 66,9% en 2007 à 71,6% en 2008. L'augmentation très forte de l'activité produits où la marge brute s'établit à 74,3% (vs 73,3% en 2007) est à l'origine de cette progression.

Des charges d'exploitation : une progression inférieure à la croissance du chiffre d'affaires

Strictement contrôlées, les charges d'exploitation au 31 décembre 2008 atteignent 4,43 M€ contre 3,02 M€ au 31 décembre 2007. Leur progression est essentiellement liée à :

- La poursuite des travaux de Recherche et Développement sur un nombre élargi de produits : les frais de Recherche et de Développement ressortent à 1,36 M€ au 31 décembre 2008 contre 1,20 M€ au 31 décembre 2007.
- L'élargissement substantiel des équipes commerciales, qui ont plus que doublé en Europe et ont été significativement renforcées aux Etats-Unis, avec notamment la nomination de Susan Hertzberg à la Présidence de Ipsogen Inc. Les charges de Sales & Marketing s'établissent ainsi à 1,74 M€ au 31 décembre 2008, contre 0,67 M€ en 2007 ; plus élevées sur le second semestre 2008 que le premier, elles reflètent également l'accélération du recrutement de commerciaux sur les 6 derniers mois de l'année.
- Des coûts administratifs de 1,33 M€ au 31 décembre 2008 contre 1,14 M€, reflet de la croissance du Groupe.

Au final, la progression des charges d'exploitation de +47,9% est à rapprocher avec un chiffre d'affaires en croissance de +62,4%.

Situation de trésorerie

En juin 2008, la Société a levé 11,7M€ lors de son introduction en bourse sur le marché Alternext de NYSE Euronext. En parallèle à cette opération de marché, l'ensemble des titres donnant accès au capital de la Société ont été exercés ou convertis afin d'offrir une meilleure lisibilité du capital aux nouveaux investisseurs. Ces conversions et exercices ont permis de renforcer les fonds propres de la Société à hauteur de 4,74M€.

Ces augmentations de capital ont permis à la Société de renforcer significativement ses fonds propres qui sont passés de 0,6M€ à fin 2007 à 15,2 M€ à fin 2008. Au 31 décembre 2008, la situation de trésorerie s'établit à 13,3M€, offrant une excellente visibilité à la Société.

Faits marquants 2008

Au-delà du succès de son Introduction en Bourse, qui permet aujourd'hui au Groupe de procéder sereinement à la réalisation de son plan de marche ambitieux, de son entrée officielle sur le marché du diagnostic du cancer du sein avec le lancement en mai 2008 du test MapQuantDX, ainsi que l'obtention du marquage CE pour deux de ses kits JAK2 V617F dans les leucémies, IPSOGEN a procédé à un nombre important de réalisations stratégiques majeures sur le second semestre 2008 :

- Octobre 2008 : IPSOGEN obtient le brevet US couvrant la technologie JAK2 V617F dans le cadre d'une procédure accélérée. La rapidité de cette obtention aux Etats-Unis prouve la solidité de propriété intellectuelle détenue par la Société ;

- Octobre 2008 : signature d'un accord de licence avec Quest Diagnostics, leader de la fourniture d'outils diagnostiques, informations et services aux patients et professionnels de Santé aux Etats-Unis.
 - o L'accord signé entre IPSOGEN SA et Quest Diagnostics porte sur l'utilisation de la mutation JAK2 V617F dans les tests proposés aux patients et professionnels de Santé
- Décembre 2008 : lancement de trois nouveaux kits de diagnostic moléculaire dans le domaine des leucémies
 - o Fort de ces 3 nouveaux kits, le Groupe compte désormais 21 kits -dont 10 sont certifiés CE- et renforce ainsi une nouvelle fois sa position de leader dans le domaine du diagnostic moléculaire et du suivi des leucémies. En outre, IPSOGEN confirme un développement parfaitement en ligne avec le plan de marche présenté lors de son introduction en Bourse.

Vincent FERT, Président Directeur Général d'IPSOGEN, déclare : « *IPSOGEN signe un exercice de qualité, avec un chiffre d'affaires supérieur aux attentes, une consommation de cash largement sous contrôle et de nombreux succès opérationnels. L'essentiel de notre déploiement commercial à été réalisé dès fin 2008 en Europe et nous sommes en bonne voie pour finaliser nos recrutements aux Etats Unis au début 2009. Au regard de nos chiffres 2008 et du dynamisme du segment de marché sur lequel nous évoluons, nous entamons avec sérénité ce nouvel exercice 2009 qui sera placé sous le signe de la poursuite d'une croissance forte de l'activité.* »

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 70 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 2008, IPSOGEN employait 48 personnes. Son siège social est situé à Marseille. La société a également une filiale, IPSOGEN Inc., à New Haven, CT, Etats-Unis. Pour en savoir plus, visitez www.ipsogen.com



Contacts

IPSOGEN

Vincent Fert

President and CEO

Tél : + 33 (0)4 9129 3090

fert@ipsogen.com

Stanislas Piot

CFO

Tél : + 33 (0)4 9129 3090

piot@ipsogen.com

NewCap

**Communication financière et
relations investisseurs**

Axelle Vuillermet & Pierre
Laurent

Tél : + 33 (0)1 44 71 94 93

ipsogen@newcap.fr

**Assemblée Générale annuelle Mixte :
Le 20 mai 2009**