

Résultats semestriels 2008

*Des résultats en ligne avec les anticipations
Un premier semestre marqué par des avancées significatives*

Marseille, le 9 octobre 2008 - **IPSOGEN** (Alternext - FR0010626028 - ALIPS), 'profilier' 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 semestriels consolidés pour le premier semestre clos au 30 juin 2008.

En K€*	30 juin 2007	30 juin 2008
Chiffre d'affaires	1 096	1 552
Dont chiffre d'affaires produits	879	1 415
Dont chiffre d'affaires services	218	137
Autres (CIR)	72	222
Total produits d'exploitation	1 168	1 774
Charges d'exploitation	1 601	2 373
Résultat opérationnel	- 432	- 599
Résultat net	- 451	- 804

*chiffres audités, normes IFRS

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2008 s'établit à 1,55 M€ contre 1,09 M€ sur la même période en 2007, en hausse de +45,5 % à taux de change constant. A parités courantes, la croissance du chiffre d'affaires ressort à +41,6%.

Le chiffre d'affaires produits (1,4 M€), en forte hausse (+61%) par rapport à la même période en 2007, confirme le potentiel du test JAK2 V617F pour le dépistage des maladies myéloprolifératives. Le chiffre d'affaires réalisé avec le bio marqueur JAK2 est en croissance de 169% et atteint 0,5 M€. Le chiffre d'affaires service (0,14 M€), en diminution significative (-37%) par rapport à la même période de 2007, atteste du désengagement programmé de la Société dans le domaine des prestations de services aux institutions de recherche et aux sociétés pharmaceutiques.

Les charges d'exploitation au 30 juin 2008 atteignent 2,4 M€ (dont une charge IFRS 2 pour près de 0,29 M€) contre 1,6 M€ au 30 juin 2007, en ligne avec les anticipations, leur progression est essentiellement liée à :

- L'intensification des dépenses de Recherche et Développement. Celles-ci passent de 0,46 M€ au 30 juin 2007 à 0,65 M€ au 30 juin 2008, pour permettre à la Société de renforcer son offre de produits.

- Un accroissement substantiel des coûts liés à la vente et au marketing qui ressortent à 0,67 M€ au 30 juin 2008 contre 0,26 M€ au 30 juin 2007, et qui reflètent la volonté de la Société de développer sa propre force commerciale aussi bien en Europe qu'aux Etats-Unis.

La pertinence de l'accroissement des coûts de vente et marketing a été pleinement validée par la forte croissance du chiffre d'affaires.

Faits marquants du premier semestre 2008

Au plan financier

- Juin 2008 : succès de l'introduction en Bourse d'IPSOGEN sur Alternext
 - o Réalisée dans une conjoncture boursière difficile, la levée de fonds de près de 12 millions d'euros traduit la confiance des investisseurs dans le positionnement spécifique d'IPSOGEN sur un des segments de marché le plus dynamique du secteur du diagnostic moléculaire. Cette levée de fonds permet à la société de renforcer significativement sa structure bilantielle et de procéder ainsi sereinement à la réalisation de son plan de marche ambitieux ;

Au plan opérationnel

- Mai 2008 : lancement du diagnostic MapQuantDX dans le cancer du sein
 - o Officialisant l'entrée d'IPSOGEN dans le marché du cancer du sein, MapQuantDx pourrait, selon les estimations de la Société, éviter environ 50 000 chimiothérapies par an en Europe et aux Etats-Unis ;
- Juin 2008 : IPSOGEN obtient le marquage CE pour deux de ses kits JAK2 V617F dans les leucémies
 - o Désormais marqués CE, les kits diagnostiques JAK2 seront accessibles à tous les laboratoires de diagnostic Européens. Alors que les ventes du diagnostic JAK2 ont progressé de façon très spectaculaire au 1er semestre (+169%), l'obtention de ce marquage devrait permettre d'amplifier encore la contribution de JAK2 au chiffre d'affaires de la Société.

Evénements récents et perspectives

- Septembre 2008 : nomination de Susan Hertzberg en tant que Présidente d'IPSOGEN, Inc.
 - o IPSOGEN va s'appuyer sur l'expérience commerciale très significative de Susan Hertzberg acquise dans l'industrie du diagnostic et sa connaissance approfondie du secteur des laboratoires de services pour consolider sa présence en Amérique du Nord et dans le reste du monde ;
- Octobre 2008 : IPSOGEN a obtenu 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

Vincent FERT, Président Directeur Général d'IPSOGEN, déclare : « *Le newsflow nourri que nous avons diffusé tout au long du premier semestre de cette année et encore récemment est le reflet des avancées très significatives que nous avons réalisées, tout aussi bien sur le plan du développement que de la commercialisation de nos produits : le déroulement de notre plan de marche s'effectue en conformité avec nos anticipations. Parallèlement, le potentiel de développement des marchés que nous adressons se révèle être de plus en plus prometteur, à l'instar du marché adressé par le test JAK2 et de la très forte croissance des ventes de ce test réalisées sur le premier semestre, ce avant même qu'il n'obtienne le marquage CE. Fort d'une flexibilité financière renforcée liée au succès de notre introduction en bourse, nous sommes plus que jamais confiants dans la pertinence de notre positionnement et dans la poursuite de la forte croissance de notre activité* ».

A propos 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 60 références produits utilisées en routine dans plus de 50 pays 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 septembre 2008, Ipsogen employait 41 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

**Communiqué du chiffre d'affaires annuel 2008 :
Le 4 février 2009 (après clôture des marchés)**