

Résultats semestriels 2009

Forte croissance de l'activité : +111%

*Un nouveau semestre de réalisations significatives :
renforcement du portefeuille produits et
progression historique des ventes aux Etats-Unis*

Marseille, le 18 septembre 2009 - 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 2009.

Résultats semestriels consolidés – Normes IFRS

En K€*	30 juin 2009	30 juin 2008 retraité*	Var. %
Chiffre d'affaires	3 271	1 552	+111%
Dont chiffre d'affaires Produits	3 155	1 445	+118%
Dont chiffre d'affaires Services R&D	116	107	+8%
Autres (CIR)	267	222	+20%
Total produits d'exploitation	3 538	1 774	+99%
Charges d'exploitation	4 214	2 439	+73%
Résultat opérationnel	- 676	- 666	n/a
Résultat net	- 657	- 871	n/a

* Le compte de résultat comparatif au 30 juin 2008 prend en compte l'incidence du changement de méthode comptable (amendement d'IAS 38).

Comme annoncé le 31 août 2009, le chiffre d'affaires du premier semestre 2009 s'inscrit en hausse de 111% par rapport à la même période de 2008. L'activité produits, qui représente plus de 96% du chiffre d'affaires du Groupe, a très fortement contribué à ce doublement de la croissance puisqu'elle a progressé de plus de 118% par rapport à la même période de l'exercice précédent. En particulier, le test JAK2, pour lequel la société dispose d'une propriété intellectuelle forte, a à nouveau enregistré une forte progression de ses ventes. Parallèlement, IPSOGEN confirme la solidité de son ancrage aux Etats-Unis : 50% des ventes du semestre ont été réalisées avec des clients Nord-américains.

Les charges d'exploitation s'établissent à 4,2 millions d'euros, en hausse de 73% par rapport au premier semestre 2008. Conformément aux anticipations et en corrélation avec le renforcement annoncé de la force de ventes, les coûts de marketing & vente ressortent à 1,6 million d'euros sur la période contre 0,7 million d'euros sur le premier semestre 2008. IPSOGEN comptait ainsi 20 personnes au 30 juin 2009 contre 8 personnes au 30 juin 2008 dans le département marketing & vente. Le renforcement de l'équipe

commerciale a permis au Groupe de poursuivre la très forte croissance de son activité dans le cancer du sang.

Les dépenses de Recherche et Développement ont augmenté de 54% par rapport au premier semestre 2008, pour atteindre 1,1 million d'euros au premier semestre 2009. Cette augmentation traduit l'intensification des efforts de la Société pour développer de nouveaux produits. Les charges administratives ont été limitées à 0,7 million d'euros sur le semestre.

IPSOGEN publie, en conséquence, une perte opérationnelle de 0,7 million d'euros, quasi stable par rapport à la perte opérationnelle enregistrée au titre du premier semestre 2008.

Après prise en compte d'un résultat financier légèrement positif en 2009, IPSOGEN diminue sa perte nette : sur les 6 premiers mois de l'année, elle s'établit ainsi à -0,7 million d'euros contre -0,9 million d'euros au premier semestre 2008.

Faits marquants sur le premier semestre 2009

Un fort développement scientifique et commercial

Cancer du sang : renforcement du portefeuille produits et des partenariats commerciaux

C'est au total 9 nouvelles références qui auront été commercialisées au premier semestre soit à ce jour 80 références couvrant 15 biomarqueurs, confortant le positionnement de leader de l'entreprise dans la prise en charge personnalisée des leucémies. La Société poursuit activement le développement de son portefeuille produits et étudie de nombreuses opportunités d'acquisition de droits de licence sur des biomarqueurs découverts par les centres de recherche les plus réputés.

En Europe, IPSOGEN a annoncé le marquage CE et le lancement commercial d'un kit WT1 et d'une version plus complète du kit JAK2 destinée au dépistage. Ces enregistrements réglementaires permettent de mieux répondre aux besoins des hôpitaux et laboratoires et facilitent l'action commerciale de la Société.

Aux Etats-Unis, IPSOGEN a signé plusieurs accords de licences permettant à de nouveaux laboratoires de services d'accéder à l'analyse de la mutation JAK2 V617F. Des licences ont été signées avec trois nouvelles sociétés dont le laboratoire ARUP. Grâce à ce réseau de 6 partenaires commerciaux, la Société accède maintenant à une part significative du marché nord-américain du dépistage de ce marqueur.

Cancer du sein : des avancées importantes confirmant la valeur médicale et la cohérence du portefeuille produits

Le Grade Génomique est maintenant inclus dans les recommandations du consensus de St Gallen pour le traitement du cancer du sein. Dans une publication internationale, le panel international d'experts réunis à St Gallen indique que le Grade Génomique peut-être pris en compte en complément du Grade Histologique des tumeurs. Ces recommandations consacrent le positionnement du test d'IPSOGEN comme une aide majeure à la décision lorsque les techniques de pathologies classiques sont prises en défaut, ce qui se produit dans 40 à 50% des cas.

En complément de ses tests de détermination du Grade Tumoral et de la surexpression de HER2, la Société a lancé un nouveau test permettant de guider les prescriptions d'hormonothérapies dans le cancer du sein, le test MapQuant Dx™ Genomic HR. La Société a ainsi significativement renforcé la cohérence de son portefeuille produits pour la prise en charge thérapeutique des cancers du sein.

La signature d'un accord de collaboration avec l'Institut Curie (Paris), centre leader Français de la prise en charge du cancer du sein, va permettre d'élargir les données disponibles sur les tests majeurs, histologiques et génomiques, qui sont utiles dans la prise en charge du cancer du sein, sur une large série de patients. Cette collaboration est un pas de plus vers l'adoption en pratique clinique quotidienne des tests de diagnostic innovants de la Société.

Une pénétration historique du marché américain

Avec 50% de son activité réalisée aux Etats-Unis, IPSOGEN signe une nouvelle progression historique de ses ventes aux Etats-Unis. Cette performance souligne la pertinence de son modèle commercial, qui repose sur la combinaison de ventes de produits directement auprès des hôpitaux et de partenariats commerciaux grâce à des d'accords de sous-licences avec des laboratoires nord-américains leaders.

Une structure financière renforcée

IPSOGEN a annoncé le 15 juin 2009 avoir levé 2,5 millions d'euros aux termes d'une augmentation de capital opérée dans le cadre de la loi TEPA. Cette augmentation de capital porte à 14,4 millions d'euros la trésorerie disponible ou investie en placements au 30 juin 2009. L'endettement financier de la Société s'élève à 1,2 millions d'euros, en adéquation avec les investissements réalisés dans l'ouverture d'une nouvelle capacité de production.

Une organisation managériale qui se consolide

La Société, consciente des enjeux liés à son développement international, va renforcer son management avec le recrutement d'un Directeur Administratif et Financier possédant une expérience internationale significative et qui contribuera à la stratégie de l'entreprise.

Perspectives 2009

IPSOGEN prévoit en 2009 une progression de ses ventes du même ordre qu'en 2008.

Vincent FERT, Président Directeur Général d'IPSOGEN, conclut : « *Nous enregistrons un premier semestre 2009 d'excellente facture, sur le plan du développement de notre activité comme sur celui du contrôle de notre structure de coûts. Forts de ce constat et de la bonne visibilité dont nous disposons sur nos marchés, nous anticipons en 2009 un nouvel exercice de forte croissance de notre activité pour aborder l'année 2010 en bonne position* ».

A propos d'IPSOGEN

Profileur de cancers, Ipsogen développe et commercialise des tests de diagnostic moléculaire conçus pour cartographier les maladies et pour guider la décision des cliniciens et de leurs patients tout au long de leur chemin thérapeutique.

Avec déjà plus de 80 références produits utilisées en routine dans plus de 50 pays pour le diagnostic, le pronostic et le suivi de milliers de malades atteints de leucémies, Ipsogen s'engage aujourd'hui dans les cancers du sein avec un objectif : fournir les informations diagnostiques encore inaccessibles.

Ipsogen est aussi le partenaire privilégié des compagnies biopharmaceutiques qui s'engagent dans la révolution du diagnostic compagnon. Fort de ses partenariats scientifiques, cliniques et technologiques de pointe, et de son équipe pluridisciplinaire en France et aux USA, Ipsogen entend s'imposer en leader mondial du profilage moléculaire des cancers.

L'entreprise continue le développement et la promotion de standards du diagnostic qui font la différence pour le patient, le corps médical et la société dans son ensemble. Au 30 juin 2009, Ipsogen emploie 60 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

Président Directeur Général

Tél : + 33 (0)4 9129 3090

fert@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 2009 :
Le 17 février 2010 (après clôture des marchés)**