



QIAGEN MARSEILLE ANNONCE SON CHIFFRE D'AFFAIRES 2012 QUI S'ÉLÈVE À 13,2 M€

**Croissance soutenue de l'activité : +39% (+34% à taux de change constant) avec
une variation de +40% sur les ventes de kits**

Marseille, le 8 février 2013 - QIAGEN Marseille, filiale du groupe QIAGEN, anciennement dénommée IPSOGEN (Alternext - FR0010626028 - ALIPS), un « profiler » des cancers qui développe, fabrique et commercialise des tests de diagnostic moléculaire pour les cancers, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 13,2 M€, contre 9,5 M€ en 2011, en hausse de +39% par rapport à l'exercice précédent, et de +34% à taux de change constant.

En K€*	31-déc-12	31-déc-11	Var. n/n-1	Var. n/n-1 Taux de change constant
Chiffre d'affaires consolidé	13 226	9 503	39%	34%
<i>dont Produits</i>	<i>10 224</i>	<i>7 299</i>	<i>40%</i>	<i>36%</i>
<i>dont Licences</i>	<i>2 819</i>	<i>2 125</i>	<i>33%</i>	<i>22%</i>
<i>dont Services</i>	<i>184</i>	<i>79</i>	<i>131%</i>	<i>131%</i>

* Normes IFRS

- **Chiffre d'affaires Produits : activité dynamique dans la vente de kits diagnostics**

La commercialisation de kits de diagnostic a représenté 77% des revenus de la société en 2012, une proportion stable par rapport à 2011. Cette activité affiche la meilleure performance, avec des revenus en croissance de +40% par rapport à 2011 (+36% à taux de change constant).

Les éléments notables dans le cadre de cette croissance sont essentiellement les suivants :

- Le kit BCR-ABL IS-MMR confirme son succès et l'ensemble des kits pour le biomarqueur BCR-ABL, qui contribue à 26% du chiffre d'affaires total de la Société, est en hausse de +48 % par rapport à 2011 (+43% à taux de change constant).
- Les ventes du biomarqueur JAK2, qui reste le produit phare de la Société, ont représenté 29% du chiffre d'affaires total de la Société fin 2012 (contre 31% fin 2011).

- La mise en place d'un contrat de distribution entre QIAGEN Marseille S.A. et QIAGEN N.V., approuvé lors de l'Assemblée Générale du 14 novembre 2012, s'est traduite par une vente de kits de 493 K€ en décembre 2012 afin d'alimenter le réseau de distribution.

Le marché Nord-Américain progresse de +49% (+37% à taux de change constant) tandis que l'Europe et le reste du monde enregistrent une hausse des ventes de kits de +34 % par rapport à l'exercice 2011 (+24% retraité de la vente au groupe QIAGEN).

- **Chiffre d'affaires Licences**

Les revenus de licences augmentent de +33% par rapport à 2011 (+22% à taux de change constant). Les opérations de collaboration avec le groupe QIAGEN ont généré des redevances de 359 K€.

- **Chiffre d'affaires Services**

Les revenus de services, qui représentent 1% du chiffre d'affaires de la Société, ont plus que doublé sur la période, du fait des services facturés au groupe QIAGEN pour 134 K€.

- **Expansion de l'activité à l'international**

Sur l'année 2012, la Société a poursuivi son déploiement à l'international avec notamment une hausse des ventes en Asie de +70% par rapport à 2011. L'Europe est la première zone géographique en termes de contribution au chiffre d'affaires consolidé, totalisant 48% des revenus de la Société pour l'exercice 2012.

A compter du 1^{er} janvier 2013, la Société bénéficiera de la solide position du groupe QIAGEN sur le marché des diagnostics en santé humaine et de son réseau commercial mondial.

- **Développements dans de nouvelles tumeurs solides**

Poursuivant sa stratégie de renforcement de son portefeuille de brevets, la Société a acquis fin 2012, auprès de l'Inserm Transfert les droits exclusifs et mondiaux sur les mutations du gène HSP110.

L'identification des mutations du gène HSP110 permettra aux oncologues de caractériser les cas d'instabilité des microsatellites (MSI), une anomalie génétique qui touche environ 15% des patients atteints d'un cancer colorectal (CRC). La MSI est le résultat d'une défaillance du mécanisme de réparation de l'ADN (MMR¹) causée par l'altération de l'un des quatre principaux gènes du MMR : MSH2, MLH1, MSH6 ou PMS2. Les patients porteurs d'une MSI ont un pronostic plus favorable et répondent différemment aux chimiothérapies. Pour environ un tiers d'entre eux, ils sont atteints d'une forme héréditaire de cancer colorectal appelée syndrome de Lynch. Cette sous-population de patients ayant un risque plus élevé de développer un second cancer, il est essentiel qu'elle soit précisément diagnostiquée.

¹ Le système MMR répare les erreurs qui peuvent intervenir dans la réplication de l'ADN, inhibe les recombinaisons entre des séquences ADN différentes et provoque l'apoptose face à certains dommages de l'ADN.

L'équipe d'A.Duval de l'Inserm a récemment publié dans Nature Medicine² qu'une mutation, jusqu'ici inconnue, dans le gène codant pour la protéine HSP 110 (une protéine de choc thermique - HSP pour Heat-Shock Protein) était associée à une survie prolongée et une meilleure réponse au traitement des patients atteints d'un CRC de phénotype MSI. Cette protéine, dite chaperonne, favorise en effet la survie des cellules tumorales en prévenant leur apoptose (leur autodestruction) et en protégeant les protéines oncogéniques de la dégradation.

Sur la base de ces résultats, QIAGEN Marseille entend développer des tests moléculaires qui pourraient être utilisés en routine par les laboratoires de diagnostic.

La Société a également acquis début 2012, auprès de la Société Personal Genome Diagnostics Inc., les droits exclusifs et mondiaux sur deux nouveaux biomarqueurs - les mutations des gènes IDH1 et IDH2 - qui ont un rôle clef dans le cancer du cerveau, la leucémie aiguë myéloïde (LAM) et d'autres cancers. Les gliomes représentent plus de 80 % des tumeurs malignes primaires du système nerveux central et dans ce domaine le besoin médical et pronostique reste très important.

- **Développements dans les leucémies**

Au nombre des projets de développement clés, une démarche de soumission du kit JAK2 auprès de la FDA (l'agence réglementaire américaine) a été engagée en étroite collaboration avec les équipes de QIAGEN, et se déroule selon le plan prévu. La même démarche a été engagée pour le kit BCR-ABL.

Le projet de soumission de ces mêmes tests au Japon, conduit avec la Société SYSMEX, se déroule selon le plan prévu.

- **Développements dans le cancer du sein**

QIAGEN Marseille poursuit la validation clinique de son test GGI pour le cancer du sein en ayant recours à de larges cohortes d'échantillons d'essais cliniques dans le but de renforcer la valeur médicale du test dans un environnement très concurrentiel.

ÉVOLUTION PRÉVISIBLE ET PERSPECTIVES

Le 1^{er} janvier 2013, la Société a cédé sa filiale IPSOGEN Inc. à QIAGEN Inc. pour un prix de 3,7 MUSD.

Depuis le 1^{er} janvier 2013, QIAGEN Marseille bénéficie du système de distribution étendu du groupe QIAGEN avec une couverture directe dans 28 pays (dont les Etats-Unis d'Amérique) et d'un réseau de distribution éprouvé dans 70 autres. Cet accord a fait l'objet d'une approbation lors de la dernière Assemblée Générale du 14 novembre 2012. Il va permettre à la Société de bénéficier de la solide position du groupe QIAGEN sur le marché des diagnostics en santé humaine et de son puissant réseau commercial mondial.

QIAGEN Marseille renforce ainsi très significativement sa couverture commerciale et améliore le positionnement de ses produits qui font dorénavant partie d'une offre complète en termes d'indications et de solutions d'automatisation, ce qui répond parfaitement aux besoins existants et à venir des clients de QIAGEN Marseille.

² Expression of a mutant HSP110 sensitizes colorectal cancer cells to chemotherapy and improves disease prognosis. Nat Med. 2011 Sep 25;17(10):1283-9.

Cet accord comporte des garanties en termes de revenus, de prix et de moyens commerciaux. Il permet donc à la Société d'avoir une visibilité renforcée sur son chiffre d'affaires pour les trois prochaines années. QIAGEN prenant à sa charge les coûts de marketing et de commercialisation de QIAGEN Marseille, le résultat 2013 bénéficiera de cette baisse des charges

Pour 2013, compte tenu d'un prix de transfert plus bas que le prix catalogue au client final des produits de QIAGEN Marseille, la Société anticipe néanmoins un impact négatif sur le chiffre d'affaires. La baisse prévue reflète également l'incidence des revenus générés en décembre 2012 par la mise en place du contrat de distribution et des contrats³ annexes conclus avec le groupe QIAGEN afin de créer des synergies entre les deux entités. Les revenus associés ont représenté, en 2012, 8% du chiffre d'affaires consolidé.

Vincent Fert, Directeur Général de QIAGEN Marseille, conclut : « *l'année 2012 a été marquée par une croissance exceptionnelle de nos ventes, majorée par des revenus liés à la mise en place des accords de distribution et de collaboration avec QIAGEN. Notre intégration au sein du groupe QIAGEN se déroule selon le plan prévu. Nous apportons à QIAGEN une expertise unique dans le domaine du diagnostic moléculaire en onco-hématologie et bientôt dans certaines tumeurs solides. En retour, notre actionnaire principal nous donne accès à sa puissance commerciale, son instrumentation et son savoir-faire dans le domaine des tests compagnons pour la médecine personnalisée* ».

À propos de QIAGEN Marseille

QIAGEN Marseille développe 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.

Aujourd'hui, plus de 80 de ces produits sont utilisés en routine dans le monde pour le diagnostic, le pronostic et le suivi de milliers de patients atteints de leucémie. QIAGEN Marseille est également engagée dans le développement d'outils diagnostiques pour d'autres types de cancers, avec l'objectif de fournir des informations encore inaccessibles qui contribuent à l'avènement d'une nouvelle médecine personnalisée.

Fondée sous le nom d'IPSOGEN en 1999, la Société est devenue en juillet 2011 une filiale du groupe QIAGEN, premier fournisseur mondial de technologies d'échantillonnage et d'analyse.

Devenue QIAGEN Marseille le 1^{er} janvier 2013, la Société basée à Marseille employait 74 personnes au 31 décembre 2012.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.qiagenmarseille.com

Contacts :

QIAGEN Marseille

Vincent Fert
Directeur Général
Tél : + 33 (0)4 91 29 30 90
vincent.fert@qiagen.com

Relations Presse
Marielle Bricman, ATCG Press
Tél : + 33 (0)6 26 94 18 53
mb@atcg-partners.com



³ Accords intitulés « Collaboration Agreement », « JAK2 License Agreement », « Business Finders Agreement » et « Service Agreement »