

LETTRE AUX ACTIONNAIRES



Vecteur d'innovation.

AVRIL 2020



SOMMAIRE

LE MOT DU PRESIDENT - p3

ONCODESIGN : BUSINESS UNIT "SERVICE" - p6

ONCODESIGN : BUSINESS UNIT "BIOTECH" - p8

REGARDS CROISÉS AVEC JAN HOFLACK, CSO - p10

REGARDS CROISÉS AVEC STÉPHANE GERART - p12

LA PRESSE EN PARLE - p14

L'AVIS DES PROFESSIONNELS - p16

AGENDA & CHIFFRES CLES - p17

ONCODESIGN EN BREF - p18

LE MOT DU PRÉSIDENT

Philippe Genne, Président Directeur Général



“

Derrière toute catastrophe, il y a la promesse d'une reconstruction et c'est dans cette direction que nous devons regarder ...



Le prix d'une vie humaine ?

Ce SARS-CoV-2 virus est notre « black mirror ». Il est né de nos certitudes d'humain arrogant, générations à l'avenir édénique, luxueux et automatisé. La mondialisation a contribué à ce sentiment d'invulnérabilité, peu à peu l'argent a pris place au centre des vies renforçant l'égoïsme individuel et le repli sur soi.

Ainsi, le traumatisme causé par cette pandémie n'en a été que plus brutal, il a poussé nos politiques à prendre des décisions radicales impensables il y a encore quelques mois. La santé des populations a été placée au-dessus de l'économie. Devant l'état d'urgence, nous avons été contraints à nouveau à la solidarité, l'humilité et au respect de l'autre pour ne pas sombrer.

Le capitalisme, sans l'aide des banques centrales et des états serait lui aussi en réanimation. Mais à la veille de sa mort, qui aura besoin d'un trader à son chevet ? Et pourtant question salaire, l'avantage n'est pas au médecin dans les hôpitaux, dommage lorsque c'est là que l'on a besoin des meilleurs.

Notre Président l'a déclaré « Quoi qu'il en coûte » la vie n'a pas de prix, peu importe les petits calculs cyniques et pas très éthiques réalisés par les économistes sur la base du PIB national, de l'âge, de la profession.... Qui situaient sa valeur entre 3M€ en France et 10M\$ aux États-Unis. Même si le théorème de Coluche a encore la vie dure – il vaut mieux être grand, beau et riche que petit, laid et pauvre, le COVID-19 ne doit pas nous faire oublier que dans notre pays meurent chaque année 150 000 personnes du cancer (plus de 12000 personnes /mois). Bien moins médiatisée, il s'agit pourtant d'une autre épidémie à combattre pour laquelle la mobilisation est tout aussi nécessaire.

L'urgence de la crise a créé un contexte expérimental sans précédent nous obligeant à tirer des enseignements importants pour demain. La comparaison entre la mortalité engendrée par le virus et les vies épargnées, conséquences des mesures exceptionnelles prises par les Etats, permet déjà d'en retenir certains.

La baisse de la pollution engendrée par le gel de nos activités économiques pour endiguer l'épidémie, épargnera de nombreuses vies, dans notre société du tout Carbone. On observe en effet une diminution spectaculaire des particules fines et du dioxyde d'azote au-dessus des pays touchés, ceux-ci étant à l'origine chaque année, selon l'OMS et consorts, de plusieurs millions de morts. Autre paradoxe, moins d'activité c'est moins d'accident et moins de mouvement, c'est moins de contaminations infectieuses liées au brassage des populations. La décroissance sauverait-elle aussi des vies ? Demain, il faudra se concentrer sur l'essentiel pour redonner un sens à l'humanité sous peine d'être amenés à revivre continuellement ce même type d'épisode, à l'instar du film « Un jour sans fin » avec Bill Murray mais sans les marmottes et encore moins le sourire d'Andie MacDowell.

La liste des conséquences sanitaires dues au changement climatique amorcé est longue, effrayante et irréversible, c'est pourquoi il convient de croire en l'intelligence humaine, en sa capacité à identifier et prendre en charge les vraies priorités très rapidement. La formidable mobilisation actuelle nous montre que cela est possible. L'espèce humaine poursuivra-t-elle son adaptation sur terre ou est-elle destinée à disparaître ? Assurément « le monde d'après » devra respecter la théorie de Darwin pour survivre et passer du consumérisme à l'humanisme !

Derrière toute catastrophe, il y a la promesse d'une reconstruction et c'est dans cette direction que nous devons regarder et chercher le sens de nos actions avant de reconstruire le monde d'après, plus humain et plus respectueux de la planète. Nous savons que c'est possible et cela ne dépend que de notre volonté. L'argent ne peut pas être placé au rang de valeur mais de moyens pour servir cette future évolution incontournable.

Oncodesign suit sa route depuis sa création parce que nous avons une mission que nous poursuivons sans dévier : découvrir des thérapies efficaces pour améliorer la santé des patients atteints de pathologie sans solution thérapeutique. Le principal facteur du succès n'est-il pas de savoir pourquoi on fait les choses, où l'on va et d'être libre de s'en donner le temps et les moyens. Nous pouvons nous féliciter d'avoir travaillé assidûment en 2019 pour l'avenir de l'entreprise et d'avoir adapté son organisation dès janvier dernier pour soutenir l'atteinte des nouveaux objectifs à moyen et long terme. Oncodesign est prête pour se développer dans ce monde nouveau encore plus fortement après cette épreuve commune, bien ancrée dans ses valeurs et forte de son bienfondé.

Deux mille dix neuf a été une année exceptionnelle à bien des égards pour Oncodesign, démontrant la solidité de sa stratégie et de son modèle financier. Le Groupe présente un résultat d'exploitation positif, un résultat net de 1,6M€, tout en ayant investi 11M€ dans sa recherche, soit 44% de son chiffre d'affaires. L'activité de service poursuit sa croissance organique de +10% pour atteindre 21M€ tandis que les investissements dans notre plateforme Nanocyclix ont porté leurs fruits comme le démontre notre prestigieux partenariat signé avec Servier concernant la maladie de Parkinson et la recherche d'inhibiteur de la kinase LRRK2 mais également la sélection de notre premier candidat médicamenteux first-in-class inhibiteur de la kinase RIPK2 avec des applications dans le domaine immuno-inflammatoire. Cerise sur le gâteau, aucun actionnaire n'a été dilué depuis l'entrée en bourse du Groupe. Après la reconfiguration de l'entreprise pour les 5 ans à venir sous la forme de Business Units, nous avons donné naissance à un groupe biopharmaceutique innovant et multidisciplinaire adapté à la médecine de précision pour répondre aux défis de son temps. Comme vous l'avez compris, la BU Intelligence Artificielle, support de notre innovation de demain, constituera un pilier de notre stratégie. Parce que notre mission est d'aider les patients, nous continuerons d'investir pour participer à la construction de cette humanité nouvelle que nous appelons de nos vœux.

Dans ces heures propices à la réflexion et à la lecture, il y a un livre qui s'est imposé à moi naturellement, peut-être à vous également. C'est la Peste d'Albert Camus. De ce magnifique récit humaniste je retiendrai une phrase si vraie dans ces moments historiques et si pleine d'espoir : « Ce que l'on apprend au milieu des fléaux, c'est qu'il y a dans les hommes plus de choses à admirer que de chose à mépriser ». Je la dédie à toutes les personnes qui ont envie de rendre ce monde meilleur, que celle-ci puisse vous guider, vous rassurer et vous aider.

En espérant partager pleinement ces convictions avec vous, je suis très heureux de vous adresser cette lettre et vous souhaite une très bonne lecture.

Tous mes vœux de santé pour vous et vos proches.

Cordialement,

Philippe Genne



ONCODESIGN : BUSINESS UNIT "SERVICE"

Interview de Fabrice Viviani - Directeur de la BU Service

POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER LA BUSINESS UNIT ONCODESIGN SERVICE ?

La création d'**Oncodesign Service** au début de l'année 2020 coïncide avec l'essor des activités du Groupe Oncodesign qui a vu une remarquable progression en 2019. Ce fût une année charnière - dans la lignée de nos objectifs initiaux - et pleinement satisfaisante, avec des projets de R&D internes arrivant à maturité et visibilité en termes de développement préclinique, et la consolidation et croissance de nos activités de Service, avec une augmentation de plus de 60% passant de 13,5 M€ de chiffres d'affaires en 2017 à 20,9 M€ en 2019, fruit d'une intégration rapide et réussie des acquisitions récentes des équipes de GlaxoSmithKline et de Bertin Pharma. Et de fait, la logique d'individualiser clairement les activités économiques de Service, Biotech et IA vis-à-vis de l'organisation interne, d'investisseurs, de clients et partenaires s'est imposée à nous.

Oncodesign Service regroupe l'ensemble des activités scientifiques opérationnelles, ainsi que des activités de business développement et commerciales dédiées. Elle s'articule autour d'expertises scientifiques solides dans des métiers clés de la *Drug Discovery* - tels que la chimie médicinale, la pharmacologie *in vitro* et *in vivo*, le DMPK, la bio-analyse et la pharmaco-imagerie - et s'inscrivant dans une expérience de longue date et reconnue dans la recherche pharmaceutique particulièrement en oncologie et dans les pathologies inflammatoires. C'est aujourd'hui un peu plus de 200 personnes travaillant au sein de nos centres R&D de Dijon, de Paris et de Montréal, ainsi que des forces commerciales basées en Amérique du Nord.

Fort d'une légitimité de 25 ans sur le marché de l'évaluation préclinique de produits à visée thérapeutique, Oncodesign Service a pour objectif de poursuivre une croissance ambitieuse du chiffre d'affaires, à la fois organique et externe - via l'acquisition de sociétés de recherche sous contrats – pour atteindre une taille critique internationale sur une activité de service innovante, tout en garantissant une rentabilité optimisée et un EBITDA en cohérence avec celui de son marché, et en maintenant son excellence scientifique.

QUELS SONT POUR VOUS LES AXES DE PROGRESSION ET DE CROISSANCE ?

Les efforts porteront en particulier sur le développement de contrats de service pluriannuels de « *Drug Discovery* » intégrée, au travers d'une offre et plateforme IDDS (*Integrated Drug Discovery Services*).

De nombreuses sociétés pharmaceutiques, aussi bien émergentes que de grands laboratoires, se tournent depuis plusieurs années vers l'externalisation d'une partie de leurs activités de recherche au travers de partenariats de service stratégiques.

"Les efforts porteront en particulier sur le développement de contrats de service pluriannuels de « *Drug Discovery* » intégrée, au travers d'une offre & plateforme IDDS (*Integrated Drug Discovery Services*). "



Oncodesign Service dispose d'atouts solides pour devenir un des acteurs de la découverte d'entité nouvelle chimique pour le compte de tiers. Notre offre IDDS s'étend aujourd'hui du criblage d'une cible thérapeutique jusqu'à la génération d'un candidat-médicament et son développement préclinique réglementaire en vue d'une autorisation d'une première administration clinique chez l'homme. En cela, et en complément de notre savoir-faire et expertise établis en *Drug Discovery* notre offre IDDS se verra renforcée dans les prochaines semaines par des accords commerciaux avec partenaires stratégiques de service apportant des technologies innovantes et additionnelles pour constituer une plateforme d'innovation, de qualité et visant à réduire les temps de découverte et de développement de nouveaux produits thérapeutiques en particulier pour le traitement du cancer ou de pathologies chroniques auto-immunes et inflammatoires.

Au cours des 5 prochaines années, Oncodesign Service aspire et entreprend de se configurer pour que les contrats de service intégrés pluriannuels atteignent progressivement une part consolidée et majeure de notre chiffre d'affaires, de l'ordre de 70% dès l'horizon 2023. Un chiffre d'affaires certes important et adossé à nos offres de service "stand-alone" de preuve de concept précliniques que nous continuerons de développer dans une logique d'excellence scientifique, avec un objectif de croissance de 15% par an.

COMMENT ALLEZ-VOUS INTERAGIR AVEC LES BUSINESS UNITS BIOTECH ET IA ?

Le lien sera de toute évidence très fort avec la Business Unit Biotech, dans la mesure où la grande majorité des travaux de R&D pour les projets Nanocyclix inhibiteurs de kinase seront réalisés par les équipes d'Oncodesign Service dans le cadre d'une prestation de Service interne.

Au-delà de la réalisation, une complémentarité d'expertise en drug discovery entre les 2 Unités continuera à être mise en avant et à fructifier à l'instar de ces dernières années et ayant conduit à la génération du candidat-médicament RIPK2 et l'accélération de l'optimisation du programme LRRK2 en partenariat avec Servier. Cela sera un gage de réussite pour les projets majeurs du Groupe Oncodesign.

Oncodesign Service et la Business Unit IA nouvellement créé vont se projeter rapidement sur des axes de développement communs tant sur des projets d'accélération et d'optimisation de processus de drug discovery, que sur l'exploitation translationnelle de données issues d'études cliniques chez l'homme, telles que celles que nous menons dans le cadre du projet OncoSnipe®, afin de contribuer au vecteur d'innovation d'Oncodesign dans le domaine de la médecine de précision.

Portrait de Fabrice Viviani



Directeur de la Business Unit Oncodesign Service, Fabrice Viviani possède une expérience de plus de 25 ans dans l'industrie pharmaceutique chez Sanofi et GlaxoSmithKline, ayant eu des responsabilités internationales de Direction R&D dans différentes aires thérapeutiques. Il a notamment contribué à la découverte et au développement de nombreux candidat-médicaments précliniques et cliniques.

Il a rejoint le Groupe Oncodesign Biotechnology fin 2016, à l'occasion de l'acquisition du Centre de Recherche François Hyafil de GlaxoSmithKline par Oncodesign, en tant que membre du COMEX, et en prenant la direction du Centre et celle de la Division Experimentation. Depuis ces 3 dernières années, avec ses équipes, il a participé à la nette croissance du Chiffre d'Affaires Service ainsi qu'au développement et avancées majeures du portefeuille Nanocyclix® de nouveaux inhibiteurs de kinase.

ONCODESIGN : BUSINESS UNIT "BIOTECH"

Par Jan Hoflack - Directeur de la BU Biotech

L'activité "Drug Discovery" a été initiée en 2009 au sein d'Oncodesign suite à la nomination du Docteur Jan Hoflack en qualité de Directeur Scientifique, puis de l'acquisition de la plateforme Nanocyclix® en 2010 de Johnson & Johnson. Cette activité est porteuse d'espoirs à différents niveaux : tout d'abord pour les patients qui pourront bénéficier de traitements efficaces et personnalisés, mais également pour la société et ses investisseurs. En effet, notre cœur de métier se concentre autour du cancer et des maladies graves sans solution thérapeutique. Il faut savoir que l'aboutissement des projets de recherche ne s'opère qu'au bout de 10 ans minimum, après avoir réalisé les différentes étapes de R&D précliniques, cliniques et l'approbation par les instances réglementaires. Ces activités de recherche sont consommatrices de "cash" et supportent des risques élevés : en phase clinique, le taux d'attrition de ce type de programme est supérieur à 90%.

Dès 2011, nous avons initié chez Oncodesign plusieurs programmes en partenariat avec l'industrie pharmaceutique, démontrant l'intérêt suscité par cette technologie de nouvelle génération pour des inhibiteurs de kinases, et en diminuant le risque initial pour la société. Ces partenariats, avec Ipsen, Sanofi, UCB, Bristol Myers Squibb et Servier suivent le modèle « d'une Biotech », avec des paiements d'entrée (upfront) « d'accès à la technologie », des financements de la recherche, des paiements d'étapes (milestones) lors de jalons clés obtenus et des redevances sur des ventes futures.

Déjà en 2009, une approche très innovante autour des traceurs d'imagerie, basés sur des inhibiteurs Nanocyclix®, a été initiée avec plusieurs partenaires académiques et industriels dans le programme Imakinib et a permis une première validation en clinique de notre technologie ainsi que le financement nécessaire pour faire évoluer Nanocyclix® d'une technologie de chimie vers une plateforme d'innovation combinée à un concept nouveau de découverte de médicaments. Des programmes internes ont ainsi vu le jour autour de cibles kinases innovantes et peu explorées comme RIPK2 et MNK1/2, partant du concept « Probe based Drug Discovery ». En contraste avec l'approche « Target based Drug Discovery » pratiquée par la plupart de nos concurrents et partenaires/clients, c'est la technologie Nanocyclix® qui donne accès à des inhibiteurs très puissants et sélectifs sur des kinases peu explorées et/ou notoirement difficiles à travailler et cela de façon précoce. Le concept utilisé donne en plus accès à des sondes (Probes), molécules qui permettent d'investiguer le potentiel de ces nouvelles cibles dès le départ dans des modèles pharmacologiques. Les étapes initiales de ces programmes ont été élaborées avec des experts académiques leaders dans leur domaine, ce qui représente une accélération importante.

En 2014, l'entrée en bourse sur Euronext Growth à Paris d'Oncodesign a permis de financer l'avancement de ces programmes en phase « Probe to Lead ». Depuis 2016, avec l'intégration du site R&D aux Ulis de GSK et le financement de 4 ans associé, l'activité de "Drug Discovery" à Oncodesign a été fortement intensifiée et accélérée. Pendant cette phase de recherche précoce, il y a eu une très forte synergie entre les activités Biotech et nos plateformes de recherche internes qui sont commercialisées en Service.

"2019 a été une année clef avec l'émergence d'un portefeuille plus mature, avec des candidat-médicaments en propre ou en partenariat"



2019 a été une année clef avec l'émergence d'un portefeuille plus mature, avec des candidats médicaments en propre ou en partenariat pour des phases cliniques ou s'en rapprochant : le radiotraceur anti-EGFR muté (phase I terminée), les inhibiteurs de RIPK2 et de LRRK2, les inhibiteurs de MNK1/2 en oncologie. Notre objectif est d'avancer 3 de ces programmes en phase clinique d'ici 2023.

Ce portefeuille avancé requiert encore plus d'investissements qu'avant, tout en représentant un potentiel futur grandissant avec le passage de chaque étape clé dans le développement d'un médicament. Les besoins de ces programmes sont dorénavant d'ordre réglementaire: développement chimique et galénique (CMC), études de toxicologie, mise en place de dossiers IND, opérations qui ne sont pas disponibles au sein d'Oncodesign. Pour ces phases, nos Directeurs de Programmes travaillent avec des sociétés spécialisées et reconnues.

La mise en place, début 2020, de la nouvelle organisation en Business Units indépendantes est donc une conséquence logique d'une année 2019 exceptionnelle.

La croissance des activités de Service, d'une part, et l'émergence d'un portefeuille plus mature, d'autre part, nous ont conduits à reconstruire l'organisation du Groupe en trois Business Units (BU) : Service, Biotech et Intelligence Artificielle. Cette nouvelle organisation vise à apporter une meilleure lisibilité de l'activité du Groupe aux collaborateurs, clients, partenaires et investisseurs. Chacune des BU se voit doter d'objectifs et de ressources propres et concentrées en vigueur début 2020, la troisième BU Intelligence Artificielle sera créée en cours d'année 2020 avec pour objectif de soutenir le développement de la "Drug Discovery" de demain. Inutile de rappeler sans doute que l'interaction entre ces 3 unités restera forte et qu'on continuera à capitaliser sur l'expertise présente dans chacune d'elle pour avancer vers nos objectifs, portée par une structure de gouvernance et de support Corporate toujours aussi visionnaire.

Bon vent donc aux 3 BUs au sein d'Oncodesign !

Portrait de Jan Hoflack



Jan Hoflack a obtenu un PhD en Chimie organique à l'Université de Gand en Belgique avant d'acquérir une solide expérience et d'accéder à des postes exécutifs chez Marion Merrell Dow à Strasbourg en France, chez AstraZeneca à Göteborg en Suède et chez Novartis à Basel en Suisse.

Il devient ensuite Vice-Président Chimie Médicinale et Biosciences chez Johnson & Johnson Pharmaceutical R&D (Janssen) à Beerse en Belgique. Il a rejoint Oncodesign en 2009 en tant qu'Associé et Directeur Général Délégué avec la mission de mettre en place et de développer le « Drug Discovery ».

Fort de 30 années d'expérience en R&D, dont 22 ans dans l'industrie pharmaceutique, Jan Hoflack est également le concepteur de la technologie de chimie Nanocyclix donnant accès à des inhibiteurs de kinases nouvelle génération.

REGARDS CROISÉS AVEC JAN HOFLACK, CSO



Une approche innovante permettant la mise au point de substances de "First-in-class" pour lutter contre les maladies inflammatoires.

Une nouvelle forme de médicament donne des résultats précliniques prometteurs dans diverses formes de maladie inflammatoire de l'intestin (MII) qui sont liées à un trouble du système immunitaire, comme la maladie de Crohn et la colite.

QUELLE EST L'IMPORTANCE DE LA RECHERCHE DANS LA DECOUVERTE DE TRAITEMENT CONTRE LES MALADIES AUTO-IMMUNES ?

Pas moins de 5 à 7% de la population occidentale est touchée par une maladie auto-immune. Par conséquent, la part de marché pour cette maladie est très importante. On peut distinguer différents types de maladies inflammatoires et auto-immunes, cependant l'origine réside toujours dans la perturbation du système immunitaire humain. Votre corps réagit aux substances corporelles, qui s'accompagnent d'une inflammation. Certaines formes connues sont l'arthrite rhumatoïde, la maladie de Crohn, la colite ulcéreuse, le psoriasis, l'asthme, la sclérose en plaques, etc.

QUELLES SONT LES THÉRAPIES PRÉSENTES SUR LE MARCHÉ ?

Les premières thérapies contre les maladies inflammatoires et auto-immunes utilisaient des glucostéroïdes, substances encore en vigueur de nos jours. Malheureusement, ils ne fonctionnent que pendant une courte période de temps chez une minorité de patients et s'accompagnent de nombreux effets secondaires. Ce n'est donc pas un traitement des plus appropriés.

Depuis la fin des années 1990, les anticorps contre le TNF alpha, appelés anti-TNF, ont été développés. Ces médicaments étaient, il y a encore quelques années, les médicaments les plus vendus au monde, représentant des ventes d'un montant total d'environ 38 milliards d'euros par an. Le problème avec ces substances coûteuses est que ce sont des anticorps qui doivent être administrés par voie intraveineuse. Le patient doit donc aller à l'hôpital à chaque fois. De plus, ils provoquent des effets secondaires considérables et des infections opportunistes : ils suppriment complètement le système immunitaire. Leur demi-vie est très courte ce qui fait que le traitement est de courte efficacité.

QUELLES NOUVELLES OPTIONS DE TRAITEMENT ONT ÉTÉ AJOUTÉES ?

Les inhibiteurs de kinase sont sur le marché depuis quelques années. Cette nouvelle catégorie de composés chimiques, contre les maladies auto-immunes, est

constituée de petites molécules, qui peuvent être prises par voie orale. Leur coût peut être moindre car ils sont plus faciles à produire. En outre, ils ont potentiellement moins d'effets secondaires.

Galàpagos lancera bientôt un médicament sur le marché, basé sur la kinase JAK1, ce qui explique pourquoi leur cours de bourse a fait un bond sensible à la Bourse de Bruxelles.

Chez Oncodesign, nous travaillons sur un tout nouveau produit, la kinase RIPK2. Notre candidat «First-in-Class» a le potentiel pour être plus performant et plus sûre que les médicaments actuels. Avec cet inhibiteur RIPK2 rempli de promesses d'avenir, nous suivons la même trajectoire que Galàpagos a suivi dans les années 2010-2015. En effet, en décembre 2019, nous avons déjà sélectionné notre candidat-médicament, inhibiteur de la kinase RIPK2.



POUVEZ-VOUS NOUS RACONTER LA GENÈSE DE CE CANDIDAT-MÉDICAMENT ?

En 2012, nous avions déjà identifié des inhibiteurs RIPK2 très puissants et sélectifs. Mais à cette époque, nous ne savions pas encore quelles étaient les applications possibles. Heureusement, nous avons rencontré le Prof. Derek Abbott, une sommité mondiale de la recherche RIPK2. Notre coopération a démarré très rapidement. Fin 2016, ce projet a connu une accélération majeure avec l'acquisition d'un site de GSK à Paris. L'équipe scientifique qualifiée, des "drug hunters", a rapidement fait montre d'un enthousiasme pour permettre l'atteinte des jalons décisionnels dans le développement de notre projet RIPK2.

RIPK2 est une cible (une kinase) impliquée dans le système immunitaire inné. Elle interagit avec les récepteurs qui reconnaissent les bactéries, provoquant le nettoyage par notre système immunitaire de toutes les cellules infectées par lesdites bactéries. De cette façon, elle lutte contre les infections bactériennes. De nombreuses maladies inflammatoires et auto-immunes gastro-intestinales résultent de mutations dans les récepteurs impliqués.

SELON VOUS, QUEL EST LE POTENTIEL LIÉ À CETTE APPROCHE ?

Nous sommes convaincus qu'avec l'inhibiteur RIPK2, nous pouvons lutter contre ces maladies inflammatoires et auto-immunes, et nous l'avons prouvé depuis que la substance a été identifiée mi-2019. Au cours des six derniers mois, des tests de toxicité ont montré que notre substance était potentiellement très sûre.

De plus, nous avons pu démontrer, avec un nouveau modèle de pharmacologie, que notre substance est active dans la colite courante et dans la colite induite par l'immunothérapie, donc en phase aiguë et chronique. »

Nous espérons pouvoir entrer sur le marché d'ici 2028-2029. Dès lors, notre thérapie pourrait être combinée avec les substances existantes ou éventuellement même les remplacer. Nous n'avons à ce jour observé aucune toxicité liée à la cible RIPK2. Notre substance a une fonction régulatrice sur le système immunitaire et ne la supprime donc pas directement.

En outre, cette substance "*first-in-class*" peut également être utilisée pour d'autres maladies auto-immunes. Les recherches ne font que commencer.

CE FOCUS SUR L'INNOVATION VOUS AIDE-T-ELLE À ATTRIRER DES TALENTS ?

La mission d'Oncodesign est de rechercher de nouveaux traitements avec un bénéfice patient important. Pour ce faire, nos collaborateurs fidèles, sont d'autant plus motivés pour être créatifs et innovants.

Les chercheurs et les jeunes talents sont vraiment à la recherche de sociétés telle qu'Oncodesign pour commencer ou développer leur carrière.

Nos succès de l'année dernière ont encore renforcé cela.

Retrouver le communiqué de presse sur la sélection de notre candidat-médicament ODS-101

Flasher ce code pour accéder à la rubrique Communiqués.



REGARDS CROISÉS AVEC STÉPHANE GERART, NOMMÉ DIRECTEUR DE LA BU IA EN AVRIL 2020



Diplômé de l'école Polytechnique et de l'INA-PG et ancien Head Of Business Development chez SOPHiA GENETICS, Stéphane Gerart est en charge de la nouvelle Business Unit – Intelligence Artificielle depuis avril 2020. Rencontre !

POUVEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER VOTRE PARCOURS PROFESSIONNEL ET VOTRE INTÉRÊT POUR L'UNIVERS DE L'IA ?

Mon intérêt pour les sciences de la santé constitue véritablement le fil rouge de mon parcours. Ingénieur Polytechnicien de formation, j'ai réalisé après ma spécialisation à l'INA-PG en biologie une thèse d'Université en immunologie à l'hôpital Necker-Enfants Malades, à Paris, au sein de l'unité de recherche sur les déficits immunitaires d'origine génétique, dirigée par le Professeur Alain Fisher.

Ma volonté de pouvoir servir le patient m'a conduit à vouloir ajouter l'expertise business à mon bagage scientifique. Ce tournant dans mon parcours, à la suite duquel j'ai pu développer une maîtrise fine des aspects économiques et financiers, point clé pour le développement de médicaments, a été entrepris au sein du Cabinet de Conseil Novoptim, partenaire de choix dans l'accompagnement stratégique, marketing et opérationnel des sociétés des sciences de la vie en forte croissance.

Après une période consacrée au développement du cabinet depuis Toronto, au Canada, pays à la pointe de la recherche en intelligence artificielle, je me suis naturellement intéressé au potentiel de l'application de ces technologies à la santé, notamment en tant que formidable vecteur d'accélération pour l'identification des pathologies et les développements thérapeutiques. Lorsque s'est présentée l'opportunité de rejoindre SOPHiA GENETICS, leader mondial dans l'analyse des données de séquençage au service des patients et des professionnels de santé, j'ai naturellement souhaité prendre part à cette aventure, sans oublier le principe directeur de l'impact concret pour la vie des patients. Ma mission en tant que responsable du développement commercial au Canada de cette société pionnière dans son domaine m'a permis d'acquérir une connaissance en intelligence artificielle, et les technologies associées, mais aussi de leur valorisation adéquate au sein d'offres de prestations de service. De retour en France j'ai, en tant que responsable du business development corporate de SOPHiA GENETICS, été exposé à l'écosystème foisonnant des nouvelles technologies dans le monde de la santé.

A la suite de cette expérience très enrichissante, j'ai souhaité mettre à profit mon profil global, combinant les aspects fondamentaux, stratégiques et technologiques, au sein d'un projet unique orienté vers le patient et la médecine de précision permise par l'IA. En ce sens, la

prise en charge du développement de la business unit IA d'Oncodesign, suite à ma rencontre avec Philippe Genne, s'est imposée pour moi comme une évidence compte tenu de nos valeurs communes.



POURRIEZ-VOUS EXPLIQUER QUEL SERA VOTRE RÔLE EN QUALITÉ DE DIRECTEUR DE LA BU IA ? QUELS SONT LES OBJECTIFS QUE VOUS VOUS ÊTES FIXÉS ?

Des initiatives ont déjà été déployées chez Oncodesign pour exploiter la richesse des données, notamment au travers du projet OncoSnipe®. Le concept d'Intelligence Artificielle n'est donc pas nouveau chez Oncodesign. Ce qui change c'est sa formalisation au sein d'une unité afin d'accélérer la consolidation de l'immense réservoir de data accumulées par la société, tout en optimisant les procédés d'analyse en mettant à profit les meilleures technologies. Le but est de développer les algorithmes les plus pertinents dans l'identification des cibles thérapeutiques ou des futurs candidats-médicaments.

Par conséquent, la feuille de route est claire ; trouver des solutions thérapeutiques pour des maladies sans traitement efficace aujourd'hui ou pour des maladies en échec thérapeutique (mécanismes de résistances...). Dans un premier temps, il y aura un travail de « consolidation » de la donnée existante. Cette phase de nettoyage et d'homogénéisation est déterminante dans toute stratégie d'IA. L'autre point crucial est la profondeur des bases de données car cela conditionne la pertinence des algorithmes d'IA.

Sur ce point Oncodesign n'est pas en reste, Nanocyclix, OncoSnipe® et Imodi notamment disposent de gisements considérables constitués par les données issues des nombreux projets, en propre ou avec les partenaires, de développement de composés chimiques. En clair, Oncodesign doit mettre un peu d'ordre dans ses bases de données et éventuellement générer de nouvelles données pour enrichir son savoir et ainsi renforcer sa capacité à trouver de nouvelles cibles et de nouvelles molécules. La société pourra s'appuyer sur le développement ces dernières années de technologies permettant la caractérisation fine d'échantillons (séquençage, pathologie digitale, radiomique, transcriptomique...) et qui permettent aux patients de bénéficier de médecine personnalisée.

Concrètement, grâce à l'intelligence artificielle, nous visons à accélérer l'ensemble des temps de développement des molécules issues de la plateforme de médecine de précision d'Oncodesign pour les mener au plus vite vers le stade de candidat-médicaments au profit de nos clients et de nos partenaires.

Si 2020 sera l'année de la mise en place de la BU, nous avons pour objectif d'être rentable à court terme. Cela passera aussi par l'intégration de nouvelles offres commerciales, directement liées à l'IA, au sein de l'activité de prestation de services.

POUVEZ–VOUS NOUS EN DIRE PLUS SUR LA STRUCTURE DE LA BU ET LES ÉQUIPEMENTS PRÉVUS POUR FAIRE FACE AU DÉFI ET CHALLENGES INTRINSÈQUES À L'IA ?

En termes d'équipement, nous avons le matériel nécessaire à ce jour mais nous envisageons de développer si besoin une architecture cloud plus adaptée à nos besoins et à nos ambitions, tout en veillant à garder la propriété intellectuelle sur les modèles développés. L'équipe dédiée sera composée d'une quinzaine de personnes d'ici la fin de l'année, incluant des data analyst mais également les salariés historiquement rattachés à la partie IT d'Oncodesign. L'unité sera répartie principalement au siège social à Dijon dans ses nouveaux locaux et une part plus faible sur les Ulis pour faciliter les synergies avec les autres départements du groupe.

Plus largement, nous réfléchirons également au développement de collaborations et de partenariats dans le domaine de l'IA, en mettant à profit l'impressionnant track-record de la structure dans l'établissement d'associations créatrices de valeur. Dans ce domaine, je ne manquerai pas d'exploiter mon réseau personnel et professionnel bâti lors de mes différentes expériences à l'international, notamment au Canada où l'écosystème de l'IA en santé est l'un des plus avancés au monde. La stratégie de développement de la BU passera par différentes voies,

dont la croissance externe qui permettra de gagner un temps précieux sur les enjeux technologiques et commerciaux, ainsi que par l'inscription d'Oncodesign au sein de campus d'open innovation de pointe pour accéder aux technologies nouvelles et aux compétences rares. Là aussi, le fait qu'Oncodesign soit implantée depuis plus de 20 ans à Montréal, qui est actuellement the « World place to be » pour l'IA en plus de ma propre connaissance de l'écosystème canadien est un atout puissant.

POURQUOI AVOIR CHOISI DE TRAVAILLER AVEC ONCODESIGN ?

La raison d'être d'Oncodesign, « Découvrir de nouvelles thérapies innovantes efficaces contre les cancers et les maladies graves sans traitement connu », aurait pu être l'une de mes devises, compte tenu de mon parcours professionnel et personnel. Il ne me restait plus qu'à entendre l'histoire de la société, telle que racontée et incarnée par Philippe Genne, pour me convaincre de rejoindre cette formidable aventure. Mais au-delà des mots, j'ai rapidement compris qu'Oncodesign bénéficiait des moyens pour accomplir sa mission. A savoir une base de données importante et ultra qualitative, mais aussi la possibilité en interne de générer de la nouvelle donnée *in vitro* ou chez l'animal pour valider et challenger les modèles développés.

Les récentes réussites dans le domaine démontrent tout le potentiel de l'Intelligence Artificielle appliquée à la découverte de candidats-médicaments. En janvier 2020, la start-up britannique Exscientia, associée à la société pharmaceutique japonaise Sumitomo Dainippon Pharma, a découvert une molécule pour traiter les patients souffrant de troubles obsessionnels compulsifs (TOC), en faisant uniquement appel à l'intelligence artificielle. Les méthodes de création de cette molécule sont comparables à celles que nous allons déployer chez Oncodesign, basées sur des algorithmes qui analysent des composés potentiels en passant au crible une quantité très large de paramètres. Les progrès dans ce domaine en pleine ébullition vont bon train et au regard de la qualité des actifs d'Oncodesign, je suis convaincu que de nombreux succès nous attendent.

LA PRESSE EN PARLE



INVESTIR – MARDI 15 AVRIL 2020

La rentabilité sourit enfin à Oncodesign

La société pharmaceutique est parvenue à dégager des bénéfices grâce à une forte hausse de ses revenus d'exploitation. Bien aidée par le maintien des objectifs à court et moyen terme, en dépit de la crise sanitaire actuelle, l'action a bondi de plus de 10% en Bourse ce mardi. Ce n'est pas fini.



BFM BOURSE – LUNDI 14 AVRIL 2020

Oncodesign : Malgré la pandémie de Covid-19, Oncodesign maintient ses objectifs

La biotech bourguignonne a atteint l'équilibre financier en 2019, soit en amont de ses objectifs. Estimant "plus que jamais" détenir les atouts nécessaires grâce à un modèle axé sur les services avant le développement (plus risqué) de molécules thérapeutiques, Oncodesign confirme ses perspectives de moyen terme alors que la pandémie affecte peu ses activités.

LE QUOTIDIEN DU MÉDECIN – LUNDI 2 MARS 2020

Un nouveau candidat dans les maladies auto-immunes

Oncodesign annonce la sélection de son candidat médicamenteux «first-in-class», un inhibiteur de la kinase RIPK2, ciblant les maladies auto-immunes et inflammatoires.

Oncodesign, groupe biopharmaceutique spécialisé en médecine de précision, annonce avoir sélectionné ODS-101 comme premier inhibiteur RIPK2 par voie orale, pour entrer en développement préclinique réglementaire. L'objectif est de déposer une demande d'autorisation d'essai clinique de phase 1 dès 2021.

«*Cette découverte sortie de nos laboratoires démontre la capacité de notre technologie Nanocyclix à générer des candidats médicaments*», a expliqué le Dr. Philippe Genne, Président Directeur Général.

BOURSIER.COM – LUNDI 17 FÉVRIER 2020

Oncodesign et Servier franchissent une première étape de leur collaboration contre la maladie de Parkinson

Oncodesign et le laboratoire pharmaceutique Servier ont annoncé le franchissement d'une étape majeure dans le cadre de leur partenariat stratégique concernant la recherche et le développement de candidats-médicaments potentiels pour le traitement de la maladie de Parkinson.



LA PRESSE EN PARLE (suite)



MIND HEALTH – MERCREDI 29 JANVIER 2020

Oncodesign crée une BU Intelligence artificielle

L'entreprise française Oncodesign, sous-traitante de la recherche en cancérologie, a annoncé le 20 janvier la création de trois business units (BU) : Service, Biotech et Intelligence artificielle. Alors que l'organisation des deux autres BU est entrée en vigueur début 2020, la société précise que celle consacrée à l'IA "sera créée en cours d'année" et qu'elle aura pour objectif "de soutenir le développement de la "drug discovery" de demain". Elle sera hébergée avec la BU Biotech et le management dans un nouveau bâtiment, dont Oncodesign prendra possession en décembre 2020 (travaux commencés en novembre 2019), situé à côté du centre de recherche de l'entreprise à Dijon. Le directeur de la BU est en cours de recrutement, note le groupe. Par ailleurs, Oncodesign coordonne depuis 2017 le projet public/privé OncoSnipe® utilisant des technologies d'IA.

À noter :

Par la même occasion, Oncodesign a annoncé une hausse de 33% de son chiffre d'affaires par rapport à 2018, à 26,7 M€.

INDUSTRIE PHARMA – MERCREDI 22 JANVIER 2020

La stratégie en deux temps d'Oncodesign

La biotech dijonnaise se réorganise en deux business units dédiées au service et à ses activités de développement. Un modèle hybride qui lui permet de dégager des résultats positifs. Bilan de l'année 2019 et perspectives pour 2020.

INVESTIR – MERCREDI 22 JANVIER 2020

La croissance au rendez-vous chez Oncodesign, comme les profits

La biotech spécialisée dans le domaine de la découverte de nouveaux médicaments a vu son chiffre d'affaires progresser fortement l'année dernière. Elle dégage par ailleurs ses premiers bénéfices, avec un an d'avance sur son plan de marche.

Flasher ce code pour accéder à la rubrique Communiqués.



Retrouver toute notre actualité investisseur sur notre site internet



L'AVIS DES ANALYSTES FINANCIERS



Courtier	Analyste	Date	Recommandation
LCM LOUIS CAPITAL MARKETS	Gilbert Ferrand	14 avril 2020	Achat
CM-CIC <i>Market Solutions</i>	Fanny Meindre	14 avril 2020	NA
BRYAN, GARNIER & CO	Gary Waanders	14 avril 2020	Achat
PORTZAMPARC BNP PARIBAS GROUP	Christophe Dombu	14 avril 2020	NA
G GENESTA	Jean-Pierre LOZA	23 juillet 2019	Achat



PLAN DE CONTINUITÉ – PANDÉMIE COVID-19

Les pathologies sans solution thérapeutique n'ont malheureusement pas disparu dans le contexte de la crise mondiale du COVID-19.

Oncodesign reste fermement ancré dans sa mission « Découvrir de nouvelles thérapies innovantes efficaces dans les maladies graves sans traitement connu. »

Le 17 mars dernier, nous vous tenions informés des dispositions prises par l'entreprise pour assurer le maintien de nos activités en activant son « Plan de Gestion de Crise Pandémie » et ainsi garantir la réalisation de nos prestations de services dans le respect des éventuelles consignes supplémentaires imposées par les autorités sanitaires. Les équipes ont jusque-là pu mener leurs tâches avec engagement et succès en parfaite relation avec nos clients.

Nous ré-évaluons au quotidien les mesures à prendre dans le cadre de notre cellule de surveillance. Nous ajustons notre organisation afin d'assurer non seulement la continuité de nos services mais également de vous garantir le meilleur niveau de qualité de nos prestations tout en protégeant nos collaborateurs.

L'infrastructure informatique est adaptée afin de permettre le télétravail à l'ensemble des collaborateurs dont les activités peuvent être réalisées selon ces modalités. Nous avons également renforcé notre réseau informatique pour assurer les réunions par des web-conférences en particulier.

Enfin, nous sommes particulièrement vigilants pour assurer un approvisionnement constant pour mener à bien les travaux en cours ou à venir.

Dans tous les cas, le standard d'Oncodesign reste disponible (03 80 78 82 60) pour les URGENCES.

« *Désormais la solidarité la plus nécessaire est celle de l'ensemble des habitants de la terre* »
Albert Jacquard, biologiste, généticien (1925–2013)

#MerciAuxSoignants #RestezChezVous

LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE



ONCODESIGN & LA BOURSE

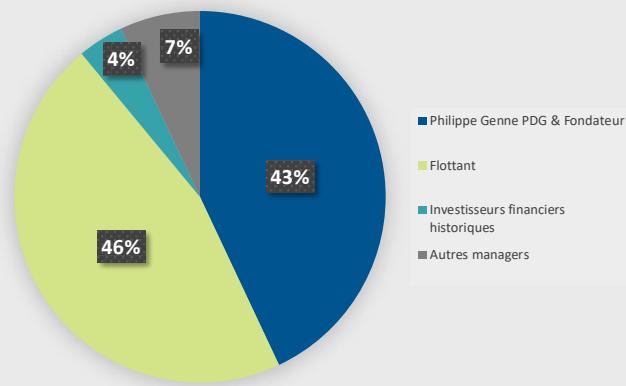
Euronext Growth Paris	
ISIN Code	FR0011766229
Nombre Actions	6 818 412
Cap. Boursière	84 M€*
Cours	12,3 €*
+Haut/+Bas (12 mois)	13,5€ /5,94 €

*Données au 14 avril 2020



ONCODESIGN & SON ACTIONNARIAT

au 31 décembre 2018



*Sur la base des titres détenus au nominatif

AGENDA 2020



Publication du Chiffre d'affaires du 1er semestre 2020 :
23 juillet après bourse

Conférences scientifiques

- Microbiome and Probiotics R&D & Business Collaboration Forum, Rotterdam, 18-20 mai
- 14th WRIB (Workshop on Recent Issues in Bioanalysis) - Bioanalysis, Biomarkers, Immunogenicity, Gene Therapy & Vaccines, Phoenix, 22-26 juin
- RICT, Bordeaux, 1-3 juillet

PUBLICATION



Notre rapport financier annuel pour l'exercice 2019 est disponible sur notre site web, rubrique investisseur :



Flasher ce code pour accéder à la rubrique investisseur.

UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE



Agence NewCap
Louis-Victor Delouvrier/ Mathilde Bohin
Relations Actionnaires
oncodesign@newcap.eu
Tél: 01 44 71 94 94

VOS DONNÉES PERSONNELLES, UN SUJET IMPORTANT POUR ONCODESIGN

Si vous recevez cette lettre d'information, c'est que vous avez donné votre consentement et des informations à la société Oncodesign ou par délégation à son agence NewCap. Les informations recueillies par Oncodesign font l'objet d'un traitement informatique destiné aux services marketing et Relations Investisseurs d'Oncodesign, dans la finalité de vous informer sur la Société. Ces données seront conservées durant au maximum 3 ans à compter de notre dernier contact.

Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent.

Vous pouvez accéder aux informations vous concernant en vous adressant à oncodesign@newcap.eu
CNIL reference 2102182 v 0.

ONCODESIGN EN BREF

ONCODESIGN, vecteur d'innovation, est une biopharma qui a pour mission d'ouvrir de nouvelles voies thérapeutiques en médecine de précision, grâce à un modèle d'innovation unique centré sur le patient.

NOS CHIFFRES CLES



NOTRE MISSION ET NOTRE ATOUT TECHNOLOGIQUE

"Découvrir de nouvelles thérapies innovantes efficaces contre les cancers et les maladies graves sans traitement connu."
Philippe Genne - Président de Oncodesign.

La spécificité d'Oncodesign est son continuum technologique qui couvre l'intégralité du cycle de découverte d'une molécule, depuis l'identification des populations de patients résistants jusqu'au candidat médicament. Oncodesign met au service du patient son continuum technologique pour cibler les phénomènes de résistance thérapeutique intrinsèque ou acquise. Ce modèle d'innovation signe notre différence.



Il se base sur nos 3 activités stratégiques :
1/ L'Étude des causes des pathologies,
2/ La Découverte de nouveaux couples cible thérapeutique / molécule,
3/ L'Expérimentation de nouveaux traitements.

NOS SERVICES SUPPORTS STRATEGIQUES

1- Corporate Business Development Unit | Xavier Morge | Directeur du Développement d'Affaires & Marketing

Depuis 25 ans, Oncodesign a assuré son développement technologique grâce à une politique de collaboration intense, au travers de projets ambitieux de recherche cofinancés par des fonds publics, privés, des collaborations privées et des acquisitions.



Cela lui confère un positionnement unique et un rayonnement, qui lui permettent d'avoir une vue panoramique sectorielle et un avis éclairé sur les possibles opportunités qui peuvent se présenter ou qu'il faut conquérir. Son modèle d'innovation unique basé sur ses trois activités stratégiques (Expérimentation, Découverte et Etude) constitue sa plateforme de médecine de précision. Il supporte sa stratégie de développement autant pour l'acquisition ou le développement des nouvelles technologies que pour de nouveaux produits thérapeutiques. Ainsi, en exploitant le cœur des compétences de l'entreprise, le Corporate Business Development a pour mission notamment d'identifier et coordonner des acquisitions externes de nouveaux produits, nouvelles technologies ou d'entreprises dans le cadre de la politique de développement du CA de service ou dans le cadre du développement de son pipeline en oncologie.

Les produits seront sélectionnés à un stade précoce, avant le stade de candidats médicaments, sur la base d'expérimentations menées dans nos laboratoires, soit en collaboration avec des clients de l'activité service ou soit issus de nouvelles plateformes technologiques (par exemple STRT), puis amenés au stade candidats médicaments sur fonds propres à la sortie de la POC préclinique réalisée par Oncodesign. L'intégration de nouvelles entreprises technologiques se fera par une stratégie d'acquisition progressive présentant une phase de test (robustesse technoscientifique, positionnement de l'offre sur son marché, synergies avec la plateforme de médecine de précision d'Oncodesign), puis une phase de configuration de l'entreprise en mettant à sa disposition des ressources humaines et financières afin d'atteindre des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité établis au préalable.

Nous travaillons actuellement sur les business model de cette nouvelle activité et notamment à son financement, l'objectif étant d'en faire un moteur d'innovation et de croissance pour l'entreprise dans le futur.

2- Direction des Ressources Humaines | Thierry Billoué | Directeur des Ressources Humaines

La Direction des Ressources Humaines participe au développement et à la croissance d'Oncodesign à travers une triple mission :

- Assurer la gestion de la dimension économique des équipes d'Oncodesign : reconnaître la performance, adapter l'organisation et anticiper les évolutions
- Renforcer les Ressources et compétences scientifiques existantes et acquérir/développer les ressources et compétences nouvelles nécessaires pour la croissance et l'innovation technologique
- Animer la fonction humaine en donnant toute sa place à la fonction managériale pour conserver agilité et efficacité dans un environnement en perpétuelle évolution, en portant les valeurs de l'entreprise, en associant les salariés au développement d'Oncodesign.



3- Direction Administrative & Financière | Arnaud Lafforgue | Directeur Administratif & Financier

Chez Oncodesign, la Direction Financière regroupe plusieurs rôles clés pour la vie de l'entreprise : comptabilité, contrôle de gestion, achats, M&A et relation avec les investisseurs et les marchés.

Nous sommes 9 personnes pour animer au quotidien cette Direction autour d'un agenda très précis fait de clôtures mensuelles, semestrielles et annuelles, de production de reporting et d'analyses de performance de l'activité qui permettent ensuite aux opérationnels de piloter, et de projets plus ponctuels, comme par exemple cette année la mise en place d'un nouvel ERP (Enterprise Resource Planning).



Rôle clé dans de nombreuses entreprises, la Direction Financière d'une Biotech exige peut-être encore plus de rigueur pour s'assurer que nos ressources servent notre recherche.



CONTACT
Oncodesign – SIEGE SOCIAL
20 rue Mazen – BP 27627
FR-21076 Dijon Cedex

+33 (0)380 788 260
contact@oncodesign.com

    oncodesign.com

Oncodesign ne fait aucune déclaration ou garantie sur, les informations statistiques ou les informations prévisionnelles contenues dans cette présentation qui proviennent ou sont dérivées de sources tierces ou de publications de l'industrie ; ces données statistiques et informations prévisionnelles ne sont utilisées dans cette présentation qu'à des fins d'information.

Cette présentation ne contient que des informations résumées et ne doit pas être considérée comme exhaustive. Les objectifs, déclarations et informations prospectives de Oncodesign contenues dans ce document ne sont donnés qu'à des fins d'illustration et reposent sur des appréciations et hypothèses actuelles des dirigeants. Ces objectifs, déclarations et informations prospectives, y compris les déclarations expresses ou implicites relatives aux ventes et revenus futurs, impliquent des risques connus ou inconnus ainsi que des incertitudes qui peuvent affecter les résultats, les réalisations ou la performance du Groupe de manière à les rendre substantiellement différents de ceux attendus dans l'information résumée. Un certain nombre de facteurs peuvent avoir comme conséquence que les résultats et développements effectivement réalisés diffèrent substantiellement de ceux annoncés de façon expresse ou implicite des informations prospectives. Oncodesign décline toute obligation ou engagement de diffuser une mise à jour ou de révision des objectifs, déclarations et informations contenues dans cette présentation en raison de changements susceptibles d'intervenir dans la stratégie ou les intentions de Oncodesign ou dans le cours des événements ou dans les conditions, hypothèses ou circonstances ayant servi à l'établissement des dites informations, sauf obligations légales.

Ce document ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation à investir dans des valeurs mobilières dans aucun pays. En France, l'offre de valeurs mobilières de Oncodesign ne pourra être effectuée qu'au moyen d'un prospectus ou dans le cadre d'une dérogation à l'obligation de publier un prospectus et hors de France, qu'au moyen d'une traduction de ce prospectus préparée à cet effet et uniquement dans les pays et dans des circonstances où de tels placements sont conformes à la réglementation applicable. Il n'est pas envisagé d'offre en France ou hors de France. Les valeurs mobilières de Oncodesign n'ont pas été et ne seront pas enregistrées conformément au United States Securities Act de 1933, tel que modifié (le "Securities Act") et ne peuvent être offertes ou vendues aux États-Unis sans procéder à un enregistrement ou sans bénéficier d'une exemption à l'obligation d'enregistrement conformément au Securities Act.