

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES



*Vecteur d'innovation.*

JUIN 2019



## SOMMAIRE

LE MOT DU PRÉSIDENT - p3

UNE ÉVOLUTION DU COURS DÉCORRÉLÉE DES AVANCÉES  
ÉCONOMIQUES & TECHNOLOGIQUES D'ONCODESIGN - p4

IDDS : UNE NOUVELLE OFFRE DE SERVICE - p6

INVESTOR DAY 2019 - p10

REGARDS CROISÉS AVEC VÉRONIQUE FOUTEL - p11

LA PRESSE EN PARLE - p12

L'AVIS DES PROFESSIONNELS - p14

AGENDA & CHIFFRES CLES - p15

ONCODESIGN EN BREF - p16



# LE MOT DU PRÉSIDENT

Philippe Genne, Président Directeur Général



*Nous sommes encore dans le monde réel de Darwin où je vous annonce, sans être grand devin, que le secteur de la santé a un gros besoin d'innovations et pour longtemps encore.*



## Les Pharaons des temps modernes

Dès son avènement, Pharaon avait comme objectif principal de travailler à sa vie éternelle au travers de ses fameux travaux devenus pharaoniques dans lesquels il engloutissait la fortune et le sang de son peuple. On pourrait comparer les patrons de certaines grandes sociétés de la Silicon Valley à des Pharaons des temps modernes à la recherche de leur vie éternelle ; d'après eux, la mort est la dernière grande maladie à vaincre, grâce à l'intelligence artificielle et ce serait presque fait.... La bataille fait donc rage dans le microcosme des entreprises de hightech et autres GAFA animées par la mégalomanie de certains patrons en route pour la déification.

La vie n'est donc plus biologique, elle devient computationnelle, et l'intelligence n'est plus l'adaptation mais elle est artificielle. Le monde de la finance, toujours enclin à certains plaisirs fugaces, ne s'y trompe pas ; il y a matière à spéculer et à faire de grosses bulles en tapant dans son bain. Encore une fois, leur côté ludique et opportuniste les conduit à confondre le moyen et le but.

Or, les maladies sont toujours là, très physiologiques, touchant des millions d'êtres humains bien vivants, appartenant à l'Humanité qui n'a toujours que son intelligence pour faire progresser les traitements et survivre. Nous sommes encore dans le monde réel de Darwin où je vous annonce sans être grand devin que le secteur de la santé a un gros besoin d'innovations et pour longtemps encore, nous y construisons patiemment les entreprises de demain qui survivront aux Pharaons d'aujourd'hui.

À ce jour, Oncodesign a fait état d'un bilan de santé salué positivement par l'ensemble des analystes et journalistes qui la suivent, avec une progression importante du CA de service de 42% en 2018, la signature d'un partenariat majeur avec les laboratoires Servier consacrant la recherche thérapeutique menée dans ses murs et les perspectives d'un candidat médicament d'ici la fin de cette année. Son seul problème est une valorisation boursière sur Euronext Growth qui semble plafonner à 50M€. Les investisseurs ne croient plus aux biotechnologies en France, et sont partis investir massivement dans la construction des pyramides d'IA à Las Vegas.

Il est cocasse de voir que durant les jours fériés, plutôt nombreux en mai, le faible nombre d'actions échangées dans ce domaine ne varie pas, seuls les robots sont à l'ouvrage. Peut-être que les robots ont déjà remplacé les financiers, la révolution IA a commencé par eux dans l'ombre, gare au robot-oot .... Comme Brassens aurait pu le chanter, ça peut faire mal (ne pas oublier la Silicon Valley) !

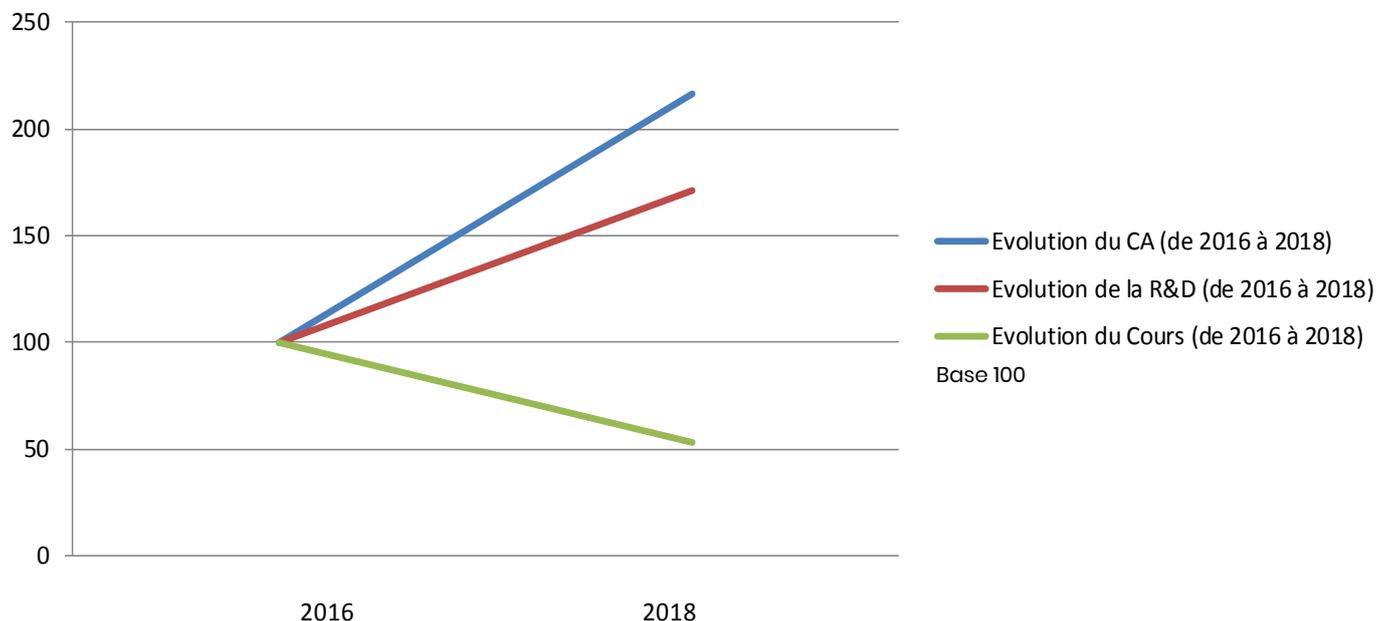
Pour les courageux qui ont poursuivi jusque-là la lecture de cet édito et suivent l'entreprise de près, Oncodesign est confrontée à la problématique d'un développement industriel diversifié et nous allons aborder dans les mois à venir les questions stratégiques pour assurer la croissance rapide et la création de valeur afférente que vous attendez tous. C'est un chantier important mais pas pharaonique et nous y consacrerons toute l'énergie nécessaire.

Bien cordialement à toutes et tous et à bientôt pour notre Assemblée Générale le 20 juin prochain.

Philippe Genne

# UNE ÉVOLUTION DU COURS DÉCORRÉLÉE DES AVANCÉES ÉCONOMIQUES ET TECHNOLOGIQUES D'ONCODESIGN

Au cours des trois dernières années, Oncodesign a plus que doublé son Chiffre d'Affaires de services, et fait progresser l'effort de R&D de plus de 70% ; ceci sans consommer de trésorerie, et sans faire appel au marché.



Source : Oncodesign 2019

L'évolution du cours de bourse ne reflète pas les avancées économiques et technologiques d'Oncodesign, mais un marché très affecté par des sorties de capitaux qui pénalisent particulièrement le secteur des biotechs et des petites capitalisations. Ainsi, l'indice composé par les petites capitalisations de biotechnologies recule de près de 75% au cours des deux dernières années, ces phénomènes étant par ailleurs amplifiés par des automates et des algorithmes qui ne tiennent absolument pas compte des fondamentaux des sociétés. Nous restons extrêmement confiants sur le potentiel de développement de notre Groupe qui peut être illustré par le partenariat majeur que nous avons réalisé avec le Groupe Servier. Ce dernier porte sur 320 M€ de milestones hors royalties, soit près de 4 fois plus que ce que nous avons précédemment négocié avec Ipsen (80 M€) ce même programme de recherche.

Par ailleurs, compte tenu de nos investissements technologiques, le marché adressable par Oncodesign est maintenant de 14,5 Md€ contre 0,5 Md€ en 2016.

Dans ce contexte, au regard de notre valorisation limitée à 50 M€, la société s'intéresse aux différentes solutions non dilutives pour développer son actionariat salarié afin d'associer le plus grand nombre de nos collaborateurs au rapide développement du Groupe.





**Identifier la voie de l'innovation, en intelligence avec la vie.**

**Oncodesign est un vecteur d'innovation thérapeutique, sa mission est de découvrir des thérapies efficaces au profit des patients atteints de pathologies sans solution thérapeutique.**

# Integrated Drug Discovery Services (IDDS)

## une nouvelle offre de service à l'intention des sociétés Biopharmaceutiques et Pharmaceutiques



### LE BUSINESS MODÈLE DES BIG PHARMA EN CONSTANTE (RÉ)ÉVOLUTION !

Au cours de ces 25 dernières années, l'industrie pharmaceutique a dans sa globalité profondément évolué. Cette évolution s'est traduite par des modifications structurelles, géographiques, de spécialité et l'élargissement ou la découverte de nouveaux marchés. Entre 1995 et 2005, l'ère des blockbusters (Lipitor®, Plavix®, Nexium®, etc...) fût marquée par une vague de fusions et d'acquisitions dont le but était double : maintenir une marge de profitabilité à travers des économies d'échelle mais également diversifier le portfolio et les activités au travers de différentes aires thérapeutiques. Ceci afin de palier à la perte annoncée de nombreux brevets de molécules phares mais également de contrer le cruel manque de productivité de la R&D pour de nouvelles molécules. En effet, les maladies de médecine générale ayant pour la plupart trouvées des réponses thérapeutiques, les solutions de facilité se faisaient de plus en plus rares. Ces fusions furent nombreuses, Astra et Zeneca, Sanofi et Aventis, Glaxo et Smithkline... pour n'en citer que quelques-unes avec pour conséquences la création de larges entités de recherche, de multiples sites de production, la juxtaposition des équipes commerciales et la création d'un mille-feuille de gouvernance rendant au final l'intégration des nouvelles entités formées difficile. Malheureusement, l'approche du « Bigger is Better » se révéla catastrophique pour la R&D comme le traduit le nombre de nouveaux traitements approuvés chaque année par la FDA à la fin de cette période (2005, 2006 et 2007).

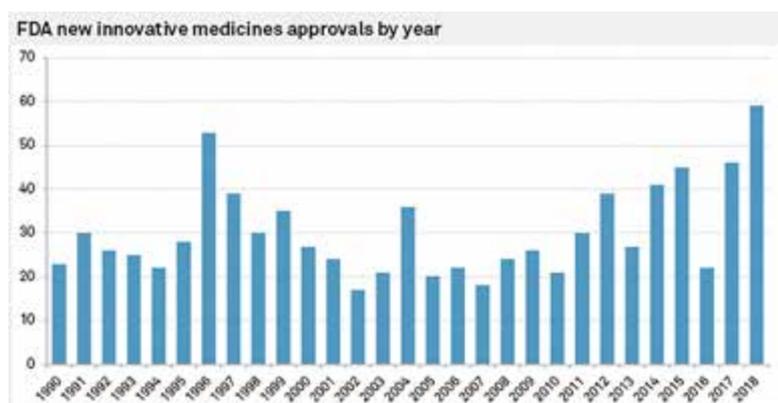


Figure 1 : Nouveaux traitements approuvés par an par la FDA (Food and Drug Administration). Source : S&P Global Market Intelligence 2019

Le cycle complet de développement R&D d'un nouveau traitement étant d'une dizaine d'années, cette tendance avait été anticipée par l'industrie pharmaceutique. Depuis 2005, les grandes sociétés pharmaceutiques ont fait évoluer leur modèle et leurs offres d'une médecine générale vers une médecine de spécialité ou de maladies rares, tout en focalisant en parallèle la recherche interne sur leurs aires thérapeutiques historiques. Cette stratégie de transition vers une médecine de spécialité, via l'utilisation de petites molécules ou des molécules biologiques, fut notamment possible grâce :

- Au rachat de sociétés de biotechnologies hautement spécialisées (Roche et Genentech ou Sanofi et Genzyme)
- Au déplacement des grands centres de recherche vers des centres d'excellences scientifiques, où se côtoient laboratoires académiques et privés (Boston, San-Diego, Cambridge, Shanghai). Cette transition entraîne par ailleurs une diminution de la taille des équipes, dans une volonté d'introduire un modèle entrepreneurial de type biotech, plus flexible et agile.
- A l'externalisation d'une partie des activités de recherche vers des sociétés de services innovantes à travers des partenariats de découverte stratégiques.

Cette croissance de l'externalisation des activités de recherche a eu pour effet de dynamiser un secteur d'activité directement connexe, celui des sociétés de Services en *Drug Discovery*.

En 2018, 59 nouvelles substances actives ont été approuvées par la FDA, ce qui constitue un point haut historique en termes d'enregistrements : +37% de plus par rapport à 2017, qui était déjà un très bon millésime... La tendance des laboratoires pharmaceutiques à chasser l'innovation dans un réseau organisé de partenaires et prestataires porterait-elle ses fruits ?

## LES SOCIÉTÉS DE SERVICES EN *DRUG DISCOVERY* EN PLEIN ESSOR !

L'histoire des sociétés de Services en *Drug Discovery* remonte aux années 1940, avec l'établissement d'Huntingdon Life Sciences (UK) et des Laboratoires Charles Rivers (US). Entraînées dans le sillage des laboratoires pharmaceutiques pendant les premières décennies, elles se sont progressivement restructurées pour faire face à la pression sur les coûts induits par le retour sur investissement R&D décroissant des laboratoires pharmaceutiques :

- Leur modèle d'affaire traditionnel de rémunération à l'acte a dû s'adapter, dans un souci constant d'excellence et de réduction des coûts R&D. Cette mutation économique s'est traduite dès les années 2010 par la mise en place d'alliances de service plus flexibles, de primes versées lorsque les services de *Drug Discovery* rendus excèdent les attentes, mais aussi de partenariats stratégiques entre sociétés de services en *Drug Discovery* et laboratoires pharmaceutiques avec une prise en charge partielle du risque d'échec par la société de services via une rémunération indexée au succès.
- Les compétences présentes dans les sociétés de Services en *Drug Discovery* se sont copieusement enrichies des compétences en provenance des anciens sites de recherche pharmaceutique. Fortes de ce nouvel état d'esprit, les sociétés de Services ont désormais la capacité de concevoir et gérer un programme de recherche, dans un environnement aux standards R&D des laboratoires pharmaceutiques.

Les restructurations multiples ont considérablement augmenté la maturité des sociétés de services en *Drug Discovery* en favorisant l'émergence d'acteurs capables de prendre en charge l'intégralité des programmes de Découverte de nouveaux médicaments : Evotec, Charles River, Wuxi, et plus récemment Oncodesign. La gamme de services couvre désormais l'identification et la validation de cibles moléculaires, le design et la caractérisation de molécules capables d'interagir avec ces cibles, jusqu'aux étapes de synthèse à grande échelle et de toxicologie réglementaire. Une étude VisionGain publiée en 2015 évalue la taille du marché des sociétés de services en *Drug Discovery* à 14,5 milliards de dollars, avec une perspective de croissance annuelle de 7,2% jusqu'en 2025.

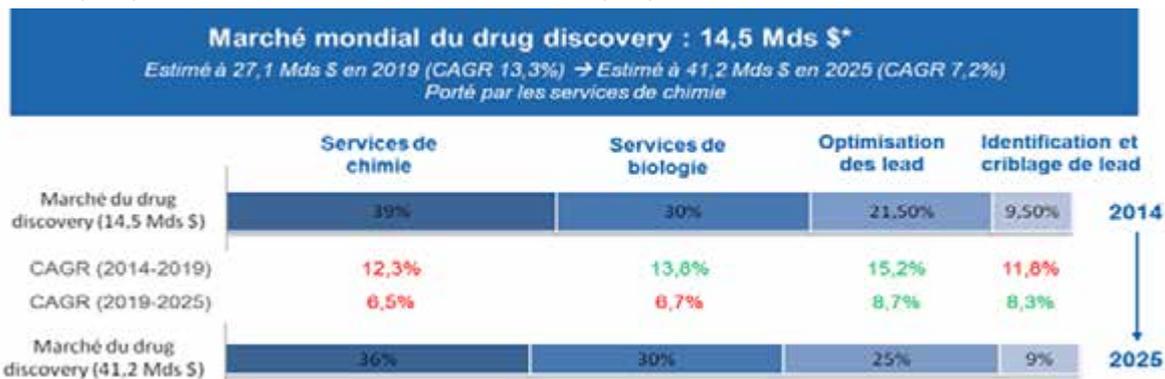


Figure 2 : Le marché global de la Drug Discovery en plein essor

## NOUVEAU POSITIONNEMENT D'ONCODESIGN SUR LE MARCHÉ DES *INTEGRATED DRUG DISCOVERY SERVICES*

Depuis presque 25 ans, Oncodesign offre des services de pharmacologie *in vivo* et *in vitro* aux sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques dans le domaine de l'oncologie, l'immuno-oncologie, l'inflammation, les maladies auto-immunes et les maladies infectieuses. Plus de 200 M€ ont été investis dans la construction d'une plateforme technologique de médecine de précision, un réel moteur pour l'innovation des clients d'Oncodesign. La recherche de nouveaux candidats médicaments, avant les phases d'évaluations cliniques, est un processus long et complexe faisant intervenir plusieurs expertises et métier spécifiques hautement qualifiés, où l'expérience dans le développement pharmaceutique est clé.

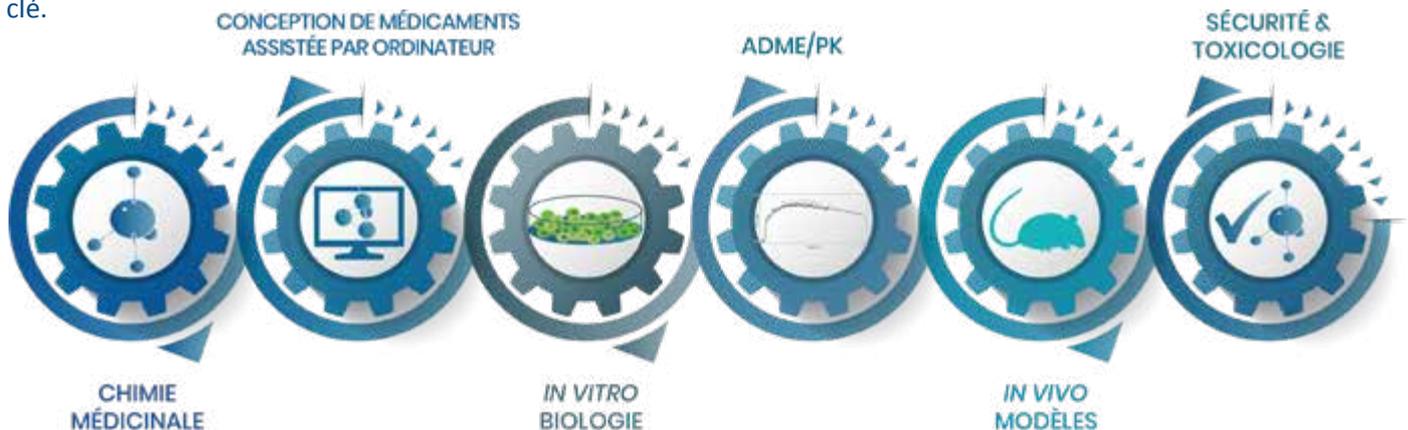


Figure 3 : Une équipe multidisciplinaire pour la découverte de nouveaux candidats médicaments

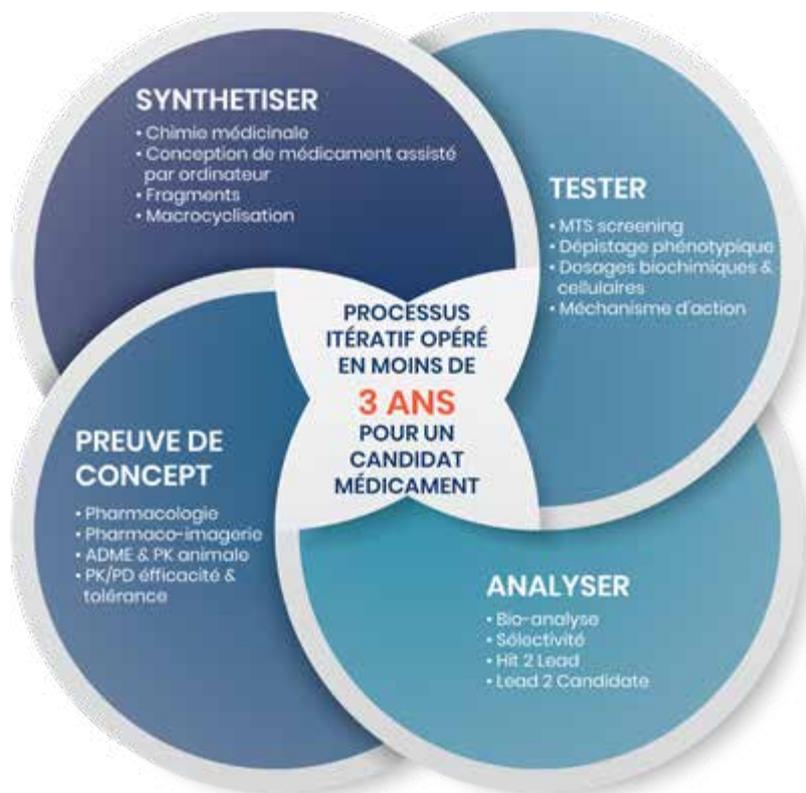


Figure 4 : Process itératif pour délivrer un candidat médicament en moins de 3 ans.

Oncodesign au fil des années et par ses différentes acquisitions (le centre de recherches François Hyafil en 2016, les équipes de Bertin Pharma en 2017) est à présent en mesure de proposer une offre très complète de service intégré de *Drug Discovery* (IDDS).

Chaque collaboration a sa propre personnalité et chaque partenaire a des besoins différents, mais l'expérience d'Oncodesign et les valeurs communes que nous entretenons avec nos clients, nous permettent de parler le même langage.

Ensemble, nous établissons une stratégie et un plan de développement cohérent. L'intégration des différentes spécialités au sein d'une même plateforme de recherche offre plusieurs avantages à nos clients :

- Un interlocuteur unique et expérimenté gérant l'intégralité du projet et facilitant la communication et la proximité,
- Une visibilité à tout moment de l'ensemble du processus et des progrès réalisés,
- Un gain de temps généré par l'absence de gestion des différents fournisseurs de services,
- Un échange de données fluide entre les plateformes permettant une prise de décision rapide et éclairée par le collègue d'experts.

En presque 25 ans, Oncodesign a développé une culture de service basée sur l'innovation, la qualité et la rapidité. Notre proximité avec l'industrie pharmaceutique et l'expérience de nos collaborateurs nous apporte la rigueur et la créativité propre à résoudre des questions scientifiques complexes. C'est aujourd'hui tout ce savoir-faire et ce savoir être que nous mettons à disposition de nos clients, pour faire avancer leurs projets de recherche au bénéfice des patients.

## NOVEMBRE 2018 – SIGNATURE D'UN PARTENARIAT AVEC LE LABORATOIRE GALDERMA



- Contrat de service pluriannuel
- Vise principalement à concevoir et à découvrir de nouveaux candidats médicaments en dermatologie

### Sources :

*Brother in arms, Dr John Montana, Drug Discovery World Summer 2015*

*VisionGain, Drug Discovery Outsourcing Market Forecast 2015-2025, 2015*

*Contract Research Organizations Are Seeking Transformation in the Pharmaceutical Value Chain, ACS Med. Chem. Lett. 2019, 10, 684-686*

*Biotech & Finances n°855, 13 Mai 2019*

# Integrated Drug Discovery Service

Accédez à notre process intégré de découverte de médicaments pour obtenir un candidat-médicament de haute qualité en moins de 3 ans.

# EVÉNEMENT : RETOUR SUR L'INVESTOR DAY 2019

## LES INHIBITEURS DE LA KINASE LRRK2 POUR TRAITER LA MALADIE DE PARKINSON : UN PROGRAMME STRATÉGIQUE D'ONCODESIGN



Oncodesign a tenu son Investor Day 2019 le 12 mars dernier, l'occasion pour la société de revenir sur son programme LRRK2, ciblant la maladie de Parkinson et la signature de son partenariat stratégique avec Servier dans cette indication.



Philippe Genne  
Fondateur, PDG d'Oncodesign



Jan Hoflack  
Directeur Scientifique et Opérations d'Oncodesign

### Les inhibiteurs de LRRK2 d'Oncodesign ont un potentiel unique en tant que modificateurs de la maladie de Parkinson

Des données probantes établissent un lien entre LRRK2 et la maladie de Parkinson : les mutations de LRRK2 représentent le plus haut risque identifié de déclarer la forme familiale de la maladie. Un haut niveau d'activité de LRRK2 est également observé chez les patients idiopathiques. L'industrie pharmaceutique a ainsi développé ces dernières années un grand intérêt pour les inhibiteurs de la kinase LRRK2.

### Le programme LRRK2 d'Oncodesign en partenariat avec les Laboratoires Servier

Suite à la signature d'une collaboration stratégique pour le développement d'inhibiteurs de la kinase LRRK2 dans la maladie de Parkinson entre Oncodesign et Servier, Christophe Thurieau, Directeur des centres de recherches de Servier, est venu témoigner du potentiel de la kinase LRRK2 dans la maladie de Parkinson pour Servier et de l'intérêt de ce partenariat.

Christophe Thurieau a expliqué sa politique de partenariat et plus particulièrement les raisons du choix porté sur Oncodesign :

1. Une plateforme propriétaire extrêmement sélective
2. De nombreuses pistes chimiques prometteuses



Christophe Thurieau  
Directeur des centres de recherches de Servier



Enfin, Véronique Foutel a expliqué les enjeux du Market Access pour un médicament avec un focus particulier sur la maladie de Parkinson. Retrouvez l'article « Regards croisés avec Véronique Foutel en page 11.

Dr. Véronique Foutel  
Founder & Managing Partner, Value Vision Consulting

### FOCUS SUR LA COLLABORATION STRATÉGIQUE D'ONCODESIGN ET SERVIER POUR LE DÉVELOPPEMENT DES INHIBITEURS DE LA KINASE LRRK2 DANS LA MALADIE DE PARKINSON.



- Servier bénéficiera d'une option de licence exclusive pour un ou plusieurs candidats médicaments dès la validation de l'entrée en Phase I.
- Le financement du programme sera intégralement assuré par Servier.
- Oncodesign recevra un paiement initial de 3 M€ à la signature du partenariat, et pourrait recevoir jusqu'à 320 M€, hors redevances sur les ventes.

# REGARDS CROISÉS AVEC LE DR. VÉRONIQUE FOUTEL



Le Dr. Véronique FOUTEL revient sur les enjeux du Market Access<sup>1</sup> liés au développement d'un médicament, notamment dans la maladie de Parkinson.

## Quels enjeux encadrent le développement d'un nouveau médicament ?

Une nouveauté n'est ni synonyme d'innovation, ni nécessairement plus utile que l'existant. Dans le domaine biopharmaceutique, une nouveauté - pour être perçue comme une réelle innovation et bénéficier d'une prise en charge financière à un prix justifié par rapport à sa valeur - se doit de répondre aux trois critères suivants :

- Permettre le traitement ou la prévention d'une pathologie représentant un véritable enjeu de santé publique par sa gravité et son impact populationnel,
- Être significativement plus efficace et/ou mieux toléré que l'existant, si possible en s'attaquant à la cause de la maladie et en changeant éventuellement le cours de celle-ci,
- Être accompagné d'une marge d'incertitude faible s'agissant de la transposition de ses résultats d'essais cliniques en une performance dans la vraie vie.



Founder & Managing Partner,  
Value Vision Consulting

Dès la genèse d'une idée pour concevoir un nouveau médicament, soit environ 15 ans avant son introduction sur le marché, ces éléments doivent être pris en compte et anticipés. Même s'ils ne pourront être raisonnablement étayés par des preuves scientifiques, obtenues assez tardivement dans le processus de développement, ils doivent demeurer le fil rouge dans la conduite des efforts de R&D.

## Ces considérations faites, que peut-on dire des inhibiteurs de kinase LRRK2 destinés au traitement de fond de la maladie de Parkinson et dont la commercialisation est attendue à la fin de la prochaine décennie ?

À ce jour, la maladie de Parkinson dont la prévalence

est en hausse avec le vieillissement de la population, ne bénéficie d'aucun traitement de fond. En altérant les capacités cognitives et fonctionnelles des individus affectés par le biais d'une perte neuronale, elle les fait passer du handicap au décès. En 2030, cette pathologie devrait même être classée parmi les 20 premières causes de décès au niveau mondial selon l'OMS<sup>2</sup>. Les récentes avancées sur l'histoire naturelle de la maladie ont permis de comprendre qu'il s'agissait d'une affection se développant silencieusement sur plusieurs décennies avant de devenir symptomatique en stade prodromique puis moteur. Les premiers éléments scientifiques issus d'études précliniques et d'un essai clinique (phase 1b) sur les inhibiteurs de LRRK2 laissent

entrevoir que ces candidats-médicaments pourraient non seulement retarder l'aggravation des symptômes de la maladie mais potentiellement en différer l'apparition.

## Peut-on classer ces inhibiteurs de kinase LRRK2 comme de potentielles innovations médicamenteuses ?

Au cas où cette promesse de neuroprotection serait tenue dans cette grave pathologie neurodégénérative sans solution thérapeutique et au poids sociétal si élevé, la qualification d'innovation thérapeutique aux représentants de cette classe s'imposerait. En effet, soignants comme patients et aidants disposeraient enfin d'une arme thérapeutique majeure permettant de lutter contre la dépendance, retarder l'institutionnalisation et préserver la qualité de vie de tous, malades comme aidants. De tels médicaments ne pourraient que réussir leur examen d'entrée sur le marché.

## Retrouver l'Investor Day en vidéo sur notre site internet



<sup>1</sup> Processus au travers duquel une société de biotechnologie/pharmaceutique s'assure de l'accessibilité et du remboursement de son produit dans le plus grand nombre de pays possible

<sup>2</sup> WHO Worldwide death projections 2016 -2030

## LA PRESSE EN PARLE



### BIOTECH FINANCES – 12 MARS 2019

#### Parkinson : Servier signe un accord clé de R&D avec Oncodesign

Pour identifier un candidat médicament efficace contre la maladie de Parkinson d'ici à trois ans, Oncodesign a annoncé, ce lundi soir, avoir conclu une collaboration stratégique de R&D avec Servier, déjà partenaire de longue date.

*«Cet accord constitue aujourd'hui l'un des plus importants jamais signés dans ce domaine par une société de biotechnologie française au stade de la recherche de candidats médicaments»* estime Philippe Genne, PDG et fondateur d'Oncodesign.

### INVESTIR – SAMEDI 18 MARS 2019

#### Oncodesign et Servier coopèrent pour lutter contre la maladie de Parkinson

Dans le détail, Oncodesign recevra un paiement de 3 millions d'euros à la signature du partenariat ainsi que 3 millions d'euros supplémentaires par an pour financer ses activités de recherche. *«Avec une vingtaine de chercheurs dédiés, ceci équivaut au rythme de dépenses engagées l'an passé par le groupe»*, analyse le cabinet Midcap Partners. [...]

*«Le groupe crédibilise une nouvelle fois la solidité de son modèle de développement dérisqué et autofinancé depuis l'introduction en Bourse en 2014 ainsi que ses ambitions à horizon 2020, soit un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros assorti de bénéfices»*, commente Midcap Partners.

### BFM BOURSE – MARDI 12 MARS 2019

#### Un accord avec Servier dans Parkinson relance Oncodesign en Bourse

Pour la première fois depuis des années, Oncodesign enregistre une hausse à deux chiffres en Bourse. La biotech, spécialisée dans la découverte de nouveaux candidats médicaments pour le compte de grands laboratoires, a conclu avec Servier un partenariat immédiatement rémunérateur pour essayer de mettre au point un traitement potentiel de la maladie de Parkinson. [...]

*«L'industrie pharmaceutique montre aujourd'hui un vif intérêt pour identifier de nouveaux traitements contre la maladie de Parkinson, notamment autour de la kinase LRRK2 considérée comme cible à haut potentiel pour traiter cette maladie. Dans le cadre de cet accord de recherche en phase précoce, l'expertise de Servier constituera un véritable atout pour mener à bien ce programme qui pourrait conduire, à moyen terme, au développement de candidats médicaments inédits.»* a fait valoir Philippe Genne, fondateur et PDG d'Oncodesign.



# LA PRESSE EN PARLE (suite)



## LE QUOTIDIEN DU PHARMACIEN – LUNDI 18 MARS 2019

### Maladie de Parkinson : la voie prometteuse des nouveaux inhibiteurs de kinase

À la différence des inhibiteurs disponibles sur le marché, Oncodesign développe une nouvelle génération d'inhibiteurs très ciblés, limitant les effets secondaires. Sa technologie permet le développement de petites molécules macrocyclisées très spécifiques et très sélectives pour inhiber la kinase responsable de la maladie.[...]

Depuis le 11 mars 2019, Servier et Oncodesign ont annoncé une collaboration stratégique de R&D d'un ou plusieurs candidats médicaments potentiels contre cette pathologie. À ce stade de développement, les molécules montrent une bonne biodisponibilité par voie orale ; elles traversent la barrière hémato-encéphalique et agissent dans le cerveau sans effets secondaires aux doses efficaces. Un candidat médicament est attendu au plus tard en 2020.

## L'USINE NOUVELLE – MARDI 12 MARS 2019

### Servier et Oncodesign ciblent la progression de la maladie de Parkinson

Les seuls médicaments disponibles dans la maladie de Parkinson ne traitent aujourd'hui que les symptômes de cette pathologie, assurent Servier et Oncodesign. Leur objectif est désormais d'agir autrement et de combattre l'évolution de la maladie afin d'en stopper la progression.

Les deux laboratoires français viennent ainsi de s'engager dans une collaboration de recherche et de développement qui pourrait mener à un voire plusieurs candidats aux médicaments contre la maladie de Parkinson.

Dans ce cadre, Servier se tient prêt à investir jusqu'à 320 millions d'euros, s'engageant à financer l'intégralité du programme. Ce qui lui octroie, à l'avenir, une option d'exclusivité sur les licences mondiales des médicaments qui pourraient découler de cette collaboration. De son côté, Oncodesign, laboratoire biopharmaceutique implanté à Dijon, mènera les activités de recherche, et ce jusqu'à la sélection de candidats précliniques, soit avant les phases d'essais cliniques.

## ACTU LABO – MERCREDI 03 AVRIL 2019

### Servier et Oncodesign unis contre Parkinson

«Des données probantes établissent un lien entre l'hyperactivité de LRRK2 et la maladie de Parkinson» explique Jan Hoflack, Directeur Scientifique et Opérations d'Oncodesign. «Les inhibiteurs de LRRK2 ont le potentiel d'intervenir directement sur la progression de la maladie.»

«Il s'agit donc d'un potentiel traitement de fond inédit, à l'heure où les thérapies disponibles ne visent qu'à soulager les symptômes de la maladie», comme l'a rappelé Philippe Genne, Fondateur et PDG d'Oncodesign.

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	12 avril 2019	Achat
 Kepler Cheuvreux	Thomas Guillot	12 mars 2019	Achat
 CM-CIC Market Solutions	Fanny Meindre	12 avril 2019	NA
 BRYAN, GARNIER & CO	Gary Waanders	18 mars 2019	Achat



## ACTU : ONCOSNIPE® ACCUEILLE 2 NOUVEAUX PARTENAIRES CLINIQUES

- Le programme OncoSNIPE® d'Oncodesign, initié en 2017 et dédié à l'identification et la caractérisation de la résistance aux thérapies anti-cancéreuses, accueille 2 nouveaux partenaires : l'Institut Curie et le Centre Léon Bérard. Les équipes du Professeur Nicolas Girard à Paris et les équipes du Docteur Olivier Trédan à Lyon vont permettre d'accélérer la phase de recrutement des patients dans l'essai clinique longitudinal, qui devra inclure 600 patients d'ici 2021.
- OncoSNIPE® concentre les travaux de recherche et développement de 10 partenaires industriels (Experts System, Acobiom, Sword, Oncodesign) et académiques (Institut Paoli Calmettes, Centre Georges François Leclerc, Centre Hospitalier Universitaire de Strasbourg, rejoints par l'Institut Curie et le Centre Léon Bérard) autour de 3 indications cancéreuses représentatives des mécanismes de résistances et d'insensibilité aux traitements : les cancers du sein, du pancréas et du poumon. Le budget de 12 M€ est soutenu par BPIFrance dans le cadre du plan d'investissements d'avenir.
- Basé sur la mise en œuvre d'approches bio-informatiques, intelligence artificielle, apprentissage statistique et enrichissement sémantique, OncoSNIPE® est conçu pour identifier et caractériser les patients résistants aux traitements anticancéreux. Il a pour vocation d'orienter le thérapeute lors de la prise en charge d'un patient, ou le laboratoire pharmaceutique dans ses développements de nouveaux médicaments, pour réduire in fine le taux d'échec thérapeutique.

# LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE



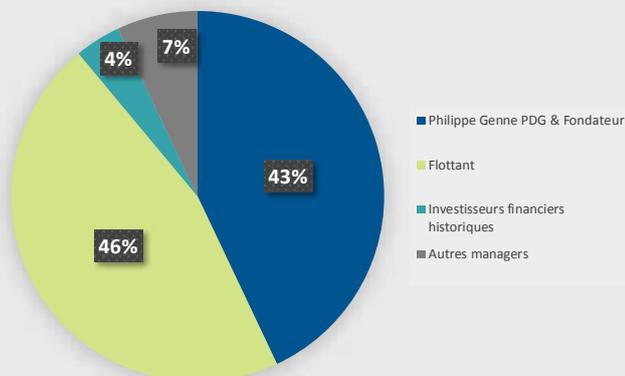
## ONCODESIGN & LA BOURSE

Euronext Growth Paris	
ISIN Code	FR0011766229
Nombre Actions	6 818 412
Cap. Boursière	42 M€*
Cours	6,10 €*
+Haut/+Bas (12 mois)	10,7 € /6,34 €

\*Données au 13 juin 2019



## ONCODESIGN & SON ACTIONNARIAT au 31 décembre 2018



\*Sur la base des titres détenus au nominatif

# AGENDA 2018



**Publication du Chiffre d'affaires du 1er semestre 2019 : 25 Juillet après bourse**

## Conférences scientifiques

- Anglo-Nordic Medicinal Chemistry Symposium, Snekersten, 11-14 juin
- Bioheterocycles 2019 - XVIII International Conference on Heterocycles in Bioorganic Chemistry, Ghent, 17-20 juin
- WPW – World Pharma Week, Boston, 17-20 juin
- SNMMI Annual Meeting, Anaheim, June 22-25
- RICT 2019 - Interfacing Chemical Biology and Drug Discovery - 55th International Conference on Medicinal Chemistry, Nantes, 3-5 juillet

## PUBLICATION



Notre rapport financier annuel pour l'exercice 2018 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](mailto: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.

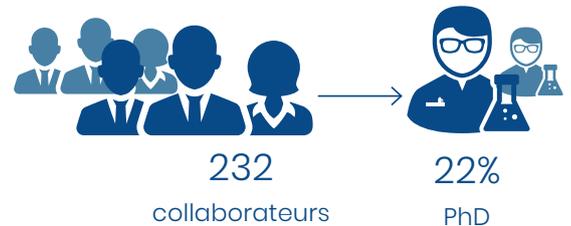
Vous pouvez accéder aux informations vous concernant en vous adressant à [oncodesign@newcap.eu](mailto:oncodesign@newcap.eu)

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.

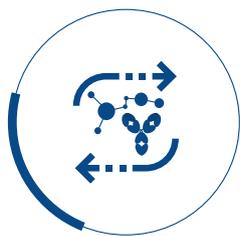


Il se base sur nos 3 activités stratégiques :

- 1/ L'Étude des causes des pathologies,
- 2/ La Découverte de nouveaux couples cible thérapeutique / molécule,
- 3/ L'Expérimentation de nouveaux traitements.

## NOTRE BUSINESS MODÈLE

Oncodesign valorise ses activités stratégiques sous trois formes contractuelles :



### SERVICE

A partir de cibles ou de molécules, Oncodesign réalise pour le compte de tiers des prestations de service qui permettent de sélectionner les meilleurs candidats médicaments.

Développement du chiffre d'affaires Service à 25-30 Millions € en 2020

- Signatures de contrats Integrated Drug Discovery Service – IDDS
- Signatures de partenariats de services
- Potentielles croissances externes



### PARTENARIAT

Des programmes de développement d'inhibiteurs de kinases à partir de la technologie propriétaire Nanocyclix®, et des partenariats technologiques structurants.

Passage en phase III puis commercialisation du premier radiotracteur : AMM 2020-2021

- Développement d'autres radiotraceurs
- Montée en puissance & paiements d'étapes de BMS et UCB
- Signature de nouveaux partenariats précoces autour de la plateforme Nanocyclix®
- Développement des technologies OncoSNIPE® & IMODI



### LICENSING

Licence de technologies, candidats médicaments et radiotraceurs du portefeuille d'Oncodesign.

Un composé thérapeutique en essai clinique d'ici fin 2020

- Construction d'un pipeline mature de candidats médicaments inhibiteurs de kinases en oncologie
- Sélection de candidats médicaments (ex : LRRK2, RIPK2, ALK1 ou MNK1/2)
- Signatures de partenariats de développement clinique

### Qu'est ce qu'un inhibiteur de kinases ?

La dérégulation des kinases, protéines capables d'induire des réactions chimiques dans les cellules, est responsable de plus de 400 maladies. En se liant à une kinase, une petite molécule peut inhiber son activité pour résoudre la dérégulation.

### Qu'est ce qu'un radiotracteur ?

Élément radioactif détectable à l'aide de dispositifs comme la Tomographie à Émission de Positron (TEP), ajouté à une substance pour suivre le cheminement de cette substance dans un organe.

### Qu'est ce qu'un biomarqueur ?

Un biomarqueur est une caractéristique mesurable avec précision, utilisée comme indicateur d'une fonction du corps, d'une maladie ou de l'action d'un médicament.









## 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 implicites 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.