

## Oncodesign enregistre pour la deuxième année consécutive, une rentabilité positive et double son résultat d'exploitation dans le contexte de la crise sanitaire



- **Résultat d'exploitation de 1,5 M€, doublé par rapport à celui de 2019**
- **Résultat Net de 2,1 M€ (+30%)**
- **Maintien du CA Service et progression significative de l'EBITDA de la BU Service à 11,4%**
- **Revenus d'exploitation à hauteur de 38,5 M€ (-3%) soutenus par le CA 2020 du Groupe à 25,5 M€ (- 5%), après une année 2019 de croissance exceptionnelle à hauteur de +34%**
- **Trésorerie à 28,8 M€ intégrant 15,9 M€ de financement PGE**
- **Maintien des efforts R&D représentant 40% du CA sur l'année**

Dijon, France, le 8 avril 2021 à 18h00 – ONCODESIGN (ALONC – FR0011766229), groupe biopharmaceutique spécialisé en médecine de précision, annonce ses résultats financiers pour l'exercice 2020 ainsi que ses perspectives pour 2021 et au-delà.

**Philippe GENNE, Président-Directeur Général d'Oncodesign, déclare :** « *Oncodesign n'a pas seulement démontré sa capacité de résilience et la force de son modèle économique, la société a également démontré son agilité, son ingéniosité et sa détermination dans le contexte d'une crise sanitaire mondiale hors normes. Oncodesign a su faire face aux défis d'une année 2020 agitée, en générant un chiffre d'affaires à 25,5 M€, équivalent à celui réalisé en 2019, année record (+34%) avec 38,5 M€ de revenus d'exploitation et un résultat d'exploitation doublé par rapport à 2019 à hauteur de 1,5 M€ pour un résultat net de 2,1 M€. Nous réalisons ces résultats tout en maintenant un important investissement en R&D à hauteur de 10,8 M€, soit 40% de notre chiffre d'affaires.*

*Le chiffre d'affaires total de la BU Service atteint 29,6 M€ dont 21,1 M€ réalisés avec des clients et 8,5 M€ réalisés pour le compte de la BU Biotech, avec un EBITDA de 11,4% contre 3% en 2019. À noter également un carnet de commandes record pour la BU service à 26 M€ (+36% dont 3 M€ liés à la nouvelle offre COVID-19). La progression importante de son EBITDA est la preuve de l'implication totale des équipes dans la stratégie définie pour 2023. Aujourd'hui Oncodesign est capable d'offrir un continuum de services en Drug Discovery partant des données patient à la livraison d'un candidat médicament avec son IND<sup>1</sup>, en Oncologie, Inflammation et COVID 19. Les approches thérapeutiques incluent en plus des molécules chimiques, les molécules biologiques et la radiothérapie systémique. Nous sommes en ordre de bataille pour continuer notre croissance par des acquisitions ciblées.*

<sup>1</sup> Dossier réglementaire préalable aux investigations sur l'Homme (IND : Investigational New Drug)

*Le chiffre d'affaires récurrent de la BU Biotech repose essentiellement sur le programme LRRK2 en partenariat avec les laboratoires Servier. Il s'élève à 3,4 M€ en 2020 contre 2,8 M€ en 2019, soit une hausse de +20%. En revanche, le chiffre d'affaires relatif aux up-front/milestones est en recul avec un unique milestone de 1 M€ perçu en février 2020. Notre partenariat avec Servier se déroule comme prévu et suit son cours laissant entrevoir les résultats attendus sur 2021. Oncodesign a fait le choix de prioriser le développement de son programme d'inhibiteurs de RIPK2, notamment du candidat médicament ODS 101, jusqu'à la fin de l'IND programmée à mi 2021. Par ailleurs, nous avons poursuivi le programme MNK1,2 dont l'objectif était la sélection d'un candidat préclinique sans pouvoir être finalement au rendez-vous selon le calendrier annoncé, nous amenant à le suspendre temporairement début 2021 et ainsi recentrer nos investissements sur notre programme RIPK2, consommateur de ressources financières importantes.*

*L'IA est la technologie choisie pour porter l'innovation sur les 5 à 10 ans à venir. La construction d'une plateforme de sélection de nouvelles cibles thérapeutiques a démarré à partir des data produites notamment dans les projets IMODI et OncoSnipe. Cette BU recherche des programmes collaboratifs structurant avec des partenaires publics et privés en n'excluant pas de produire des gains d'innovations par des croissances externes. Cette technologie doit permettre de fiabiliser et de raccourcir significativement le process de Drug Discovery (Chimie, pharmacologie, DMPK...). »*

**Philippe GENNE** ajoute : *« Un travail considérable a donc été réalisé en 2020 par les équipes afin de mettre en place en quelques mois une nouvelle organisation efficiente capable de supporter l'entreprise dans sa stratégie de croissance. La société est structurée autour de 3 BU associées directement à une activité économique pour ce qui est du Service et de la Biotech, et à nos efforts d'innovation technologique basés sur l'utilisation de l'IA. Dans l'adversité, Oncodesign a su créer la dynamique nécessaire pour atteindre ses objectifs ambitieux pour 2023 : 50 M€ de chiffre d'affaires avec un l'EBITDA entre 15 et 20% pour la BU Service, les programmes thérapeutiques et diagnostiques qui avancent en direction de la clinique et l'intégration de l'IA dans le process de Drug Discovery notamment pour créer une nouvelle plateforme de sélection de cibles thérapeutiques en Oncologie. »*

**Arnaud Lafforgue, Directeur Financier d'Oncodesign**, conclut : *« La performance d'Oncodesign cette année a été de doubler son Résultat d'Exploitation pour atteindre 1,5 M€ alors que la structure de notre chiffre d'affaires 2020 par rapport à 2019 est très différente, puisque nous n'avons perçu qu'1 M€ de milestone au titre d'un franchissement d'étape du programme LRRK2 contre 3 M€ un an plus tôt, à la signature du partenariat. La mise en place d'un pilotage financier par BU a été très efficace dans le contexte d'incertitude actuelle et a permis de responsabiliser encore plus les équipes et d'éclaircir la rentabilité réelle de nos métiers. Enfin, la trésorerie atteint un plus haut historique à 28,8 M€, ce qui nous permet d'aborder l'exercice avec confiance et sérénité.»*

## Oncodesign groupe – Compte de résultat

Millions d'euros	FY20	FY19	Évolution	
			en %	en valeur
Chiffres consolidés, normes françaises				
Chiffre d'affaires	25.5	26.9	- 5%	- 1.4
Autres revenus et produits d'exploitation	13.0	12.6	+ 3%	+ 0.4
<b>Total revenus et produits d'exploitation</b>	<b>38.5</b>	<b>39.5</b>	<b>- 3%</b>	<b>- 1.0</b>
Achats consommés	(16.0)	(16.9)	- 5%	+ 0.9
Charges de personnel	(17.5)	(18.1)	- 3%	+ 0.6
Autres charges d'exploitation	(0.6)	(0.4)	+ 41%	- 0.2
Impôts et taxes	(1.1)	(0.9)	+ 19%	- 0.2
Variations nettes des amortissements et des dépréciations	(1.9)	(2.5)	- 26%	+ 0.7
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>(37.0)</b>	<b>(38.8)</b>	<b>- 5%</b>	<b>+ 1.8</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>1.5</b>	<b>0.7</b>	<b>+ 122%</b>	<b>+ 0.8</b>
Charges et produits financiers	(0.6)	(0.2)	+ 192%	- 0.4
Résultat courant des sociétés intégrées	0.9	0.5	+ 91%	+ 0.4
Charges et produits exceptionnels	(0.2)	(0.1)	+ 62%	- 0.1
Impôt sur les bénéfices	0.4	0.3	+ 47%	+ 0.1
<b>Résultat net des entreprises intégrées</b>	<b>1.1</b>	<b>0.6</b>	<b>+ 81%</b>	<b>+ 0.5</b>
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	-	-	-	-
Reprise sur amortissements	1.0	1.0	+ 0%	+ 0.0
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>2.1</b>	<b>1.6</b>	<b>+ 31%</b>	<b>+ 0.5</b>
Intérêts minoritaires	-	-	-	-
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>2.1</b>	<b>1.6</b>	<b>+ 31%</b>	<b>+ 0.5</b>

## Revenus et produits d'exploitation à 38,5 M€ (-3%) et chiffre d'affaires à 25,5 M€ (-5%)

Les revenus et produits d'exploitation 2020 s'établissent à 38,5 M€ soit une baisse contenue de 3% par rapport à 2019 et le chiffre d'affaires 2020 du Groupe s'élève à 25,5 M€ démontrant la bonne résistance du modèle économique d'Oncodesign, qui limite son recul à 5% après une année 2019 de croissance exceptionnelle à hauteur de +34%.

Le premier semestre avait été fortement perturbé par l'émergence de la crise sanitaire entraînant une paralysie mondiale, l'annulation des congrès scientifiques, des forums et de la possibilité de rencontrer nos clients, et le statu quo ou les décalages de signatures de nouvelles affaires. Il a fallu imaginer de nouvelles solutions de prospections commerciale et marketing en lien avec nos clients et partenaires (visio-conférences, webinars, ...), communiquer sur le plan de continuité mis en place dans l'entreprise pour maintenir nos laboratoires ouverts sans interruption ou perte de productivité, concevoir en un temps record de nouvelles offres dont l'offre COVID-19.

Lors du second semestre, notre activité a connu un fort rebond grâce à la maîtrise de dispositifs digitaux, des campagnes de web marketing, la réussite du plan de continuité adopté par l'entreprise, de la nouvelle offre de Service autour de la COVID-19 adaptée aux besoins des industriels. Cela nous a permis d'inverser la tendance, et de préserver notre chiffre d'affaires face à la crise sanitaire mondiale. Le CA de la BU Service du second semestre a atteint ainsi 12 M€, soit +34% par rapport au premier semestre 2020 (9 M€), dont notamment près d'1,5 M€ de CA sur des études COVID-19 a été produit dans les infrastructures de l'IDMIT en partenariat avec le CEA.

## Maintien des autres revenus et produits d'exploitation à 13 M€

Les autres revenus et produits d'exploitation s'élèvent à 13 M€, soit +3% par rapport à 2019. Ils sont notamment composés du dernier versement réalisé en janvier 2020 de la subvention de GSK, au terme de l'accord de reprise du site des Ulis pour 7,9 M€, du crédit d'impôt recherche (CIR) de 4 M€ dont 3,2 M€ spécifiquement pour la France. Ce montant varie en fonction de l'éligibilité de nos projets au CIR et à la répartition entre nos clients français ou étrangers, et enfin des autres revenus (production immobilisée, produits de gestion courante, transferts de charges et reprises de provisions) qui s'établissent à 1 M€, en légère hausse de 3%.

## Résultat d'exploitation doublé à 1,5 M€

Oncodesign dégage en 2020 un résultat d'exploitation de 1,5 M€, soit un peu plus de 2 fois supérieur à celui de 2019.

Cette forte amélioration de notre résultat d'exploitation traduit l'effet de la nouvelle organisation par BU notamment au niveau de la BU Service, la progression de notre rentabilité et la mise sous contrôle des charges d'exploitation qui diminuent de 5% à 37 M€ en 2020 contre 38,8 M€ en 2019, soit une amélioration de 1,8 M€ sur l'exercice.

Les 2 principales composantes de cette baisse sont :

- les achats consommés du Groupe qui baissent de 5,5% à 16 M€ en 2020 contre 17 M€ en 2019, et
- les charges de personnel s'établissent à 17,5 M€ en 2020 contre 18 M€ en 2019, soit une diminution de 3%.

Une partie de ces économies est directement en lien avec la crise sanitaire (frais de déplacements, mesures de chômage partiel, mise sous contrôle de la masse salariale en 2020).

Mais au-delà de ces effets conjoncturels, la société a également poursuivi ses efforts de rationalisation et d'économies (efforts sur les achats de consommables, maintenance des équipements et de la sous-traitance) et de productivité au cours de l'année.

## Des investissements R&D à 10,8 M€ malgré le contexte économique mondial

Pour la 5<sup>ième</sup> année consécutive, Oncodesign maintient son effort élevé de R&D. Pour mémoire, depuis 2016 Oncodesign a dépensé dans ses programmes un total de 55 M€, soit en moyenne 11 M€ par an.

Les investissements R&D se sont concentrés en 2020 sur les projets phares RIPK2 et MNK1/2 ainsi que le projet OncoSnipe<sup>®</sup>.

À la suite de la sélection du candidat médicament ODS 101 fin 2019, le programme RIPK2 est devenu prioritaire, passant en phase de développement préclinique réglementaire intégralement financé par Oncodesign. À contrario des années précédentes, les travaux réalisés nécessitent moins l'intervention de la BU Service que sur les étapes précédentes de *lead optimization* réalisées en interne, le travail a été donc réalisé par des prestataires spécialisés. Ce programme contribue donc dans une moindre mesure au CA interne de la BU Service. Ce programme suscite un grand intérêt chez plusieurs laboratoires, en attente des résultats de toxicologie réglementaire et de l'IND.

MNK1/2 a poursuivi son développement intégralement internalisé au sein des équipes de chimie et de biologie avec comme objectif de sélectionner un pré-candidat pour la fin d'année. Devant la difficulté d'atteindre ce résultat conformément au calendrier, et l'impératif de se recentrer sur le développement du programme RIPK2, il a été décidé de suspendre temporairement le programme MNK1/2 en début 2021.

Par ailleurs l'ensemble des droits sur la propriété intellectuelle du projet Florepizol a été récupéré et plusieurs discussions ont été engagées avec des sociétés intéressées par ce radiotraceur.

## Résultat Net de 2,1 M€ en hausse de 30%

Oncodesign améliore son Résultat Net en 2020, le faisant progresser de 30% à 2,1 M€ contre 1,6 M€ en 2019.

Les charges financières augmentent principalement sous l'effet des pertes de changes qui augmentent proportionnellement à la part croissante de l'activité avec les clients américains. Les charges exceptionnelles sont en augmentation de +100 K€ sous l'effet des charges d'audit d'acquisition et des charges relatives à des sorties de brevets, compensées par un produit exceptionnel de cession du terrain sur lequel le nouveau bâtiment a été édifié. Enfin, les reprises sur amortissement correspondent à la quote-part d'écart d'acquisition en lien avec le crédit-bail du bâtiment des Ulis.

## BU Service : EBITDA 11,4%, en forte hausse par rapport à 2019 et chiffre d'affaires total de la BU Service 2020 proche de 30 M€

Le Chiffre d'Affaires total 2020 de la BU Service atteint 29,6 M€ en légère hausse +4%

- Le CA externe s'élève à 21,1 M€, stable par rapport à 2019. Après une année 2019 exceptionnelle par la croissance du CA de 34%, en 2020, Oncodesign parvient à contrecarrer les effets de la crise sanitaire mondiale par son dynamisme à l'international, au Japon, en Corée du Sud et en Amérique du Nord. À cela, s'est ajoutée en 2020, l'émergence de notre offre COVID-19 qui a totalisé à elle seule 1,5 M€ de Chiffre d'Affaires.

Oncodesign poursuit également sa stratégie de développement des offres nouvelles : InPACT et DRIVE, des partenariats stratégiques de service pluriannuels intégrant notre savoir-faire en *Drug Discovery* au sein de nos plateformes technologiques en oncologie, maladies inflammatoires et maladies infectieuses. Ces contrats pluriannuels garantissent une visibilité sur l'activité de nos laboratoires à moyen / long-terme (12 à 18 mois).

- Le CA Interne représente 8,5 M€ en 2020 et correspond aux travaux confiés par la BU Biotech sur nos programmes internes que la BU Service réalise intégralement : programmes MNK1/2, back-up et followers du programme RIPK2 et aussi les ressources engagées pour le programme LRRK2.

La BU Service améliore significativement son EBITDA qui dépasse les 11% dès la 1<sup>ère</sup> année de la nouvelle organisation. En comparaison, en 2019, quand la BU Service n'était pas encore structurée, l'EBITDA était à peine positif (3%).

La baisse de nos charges (Coûts Internes, *Corporate et Business Développement*) est de 2,3 M€ sur 2020 par rapport à 2019. Une partie est directement la conséquence de la crise sanitaire avec les mesures de chômage partiel (- 200k€), une gestion rigoureuse de la masse salariale (- 550k€), et des économies du fait de l'annulation des forums, déplacements, ... (- 300k€), soit un total de 1 M€.

Mais au-delà de ces impacts conjoncturels, la BU Service a dégagé 1,3 M€ d'économies supplémentaires. Il faut y voir les effets de la nouvelle organisation, les équipes de la BU étant recentrées sur l'atteinte des objectifs économiques, la productivité et la rentabilité, la maîtrise de la masse salariale, l'accélération des économies de fonctionnement réalisés sur les achats (dépenses de fonctionnement consommables, équipements, ...). Carnet de commandes BU Service : 26 M€ en progression de +36%

## Carnet de commandes BU Service : 26 M€ en progression de +36%

Le carnet de commandes a progressé de +36% pour atteindre 26 M€ de commandes enregistrées en 2020 dont 15 M€ sur le seul 2<sup>ème</sup> semestre, un nouveau record pour Oncodesign.

Nous avons démarré l'année 2021 avec près de 13 M€ de CA à réaliser, en progression là aussi de +52% par rapport à la même période l'année dernière.

Les parts de l'Asie et de l'Amérique du Nord sont en augmentation significative et représentent respectivement 21% et 16% du carnet de commandes en 2020. L'Asie a signé pour 5,4 M€ de commandes en 2020, doublant son volume par rapport à 2019. L'Amérique du Nord continue de se renforcer et représente 4 M€ de commandes, contre 2,5 M€ en 2019 (+66%). Une partie de cette performance commerciale s'explique par la nouvelle offre COVID-19, lancée en Mai 2020, qui totalise à elle seule 3 M€ de prises de commandes en 2020, en grande majorité avec de nouveaux clients.

## BU Biotech : chiffre d'affaires récurrent en hausse de +20% et poursuite des investissements pour amener 3 candidats médicament en clinique d'ici 2023

Le chiffre d'affaires récurrent de la BU Biotech (programme LRRK2) s'est élevé à 3,4 M€ en 2020 contre 2,8 M€ en 2019, soit une hausse de +20% principalement en raison de l'effet "année pleine" du partenariat en 2020, qui avait débuté en mars 2019, mais également par une accélération du programme à l'initiative des laboratoires Servier.

Concernant le chiffre d'affaires relatif aux *up-front/milestones*, le programme LRRK2, qui vise la maladie de Parkinson, avance bien et a atteint un *milestone* d'1 M€ en février 2020 avec plusieurs mois d'avance sur l'objectif initial contre 3 M€ en mars 2019.

L'augmentation des coûts directs correspond aux dépenses portées par la BU Biotech pour financer les travaux sur les programmes : RIPK2 est à la phase du dossier réglementaire préalable aux investigations sur l'Homme (IND) et a connu une accélération des dépenses externes en 2020 de près de 1,7 M€ alors que ces dépenses étaient internes en 2019, auxquelles s'ajoutent les prestations achetées à la BU Service.

## BU Intelligence Artificielle : démarrage de l'activité en propre, avec pour objectif de fiabiliser et de raccourcir le processus de *Drug Discovery*

Créée au 1<sup>er</sup> semestre 2020, la BU Intelligence Artificielle (IA) n'a pas encore développé de chiffre d'affaires. Ses coûts directs sont spécifiquement liés aux programmes collaboratifs IMODI et OncoSnipe®. Ses coûts internes sont constitués de son équipe de spécialistes (7 *data-scientist*) organisée autour de la BU IA à partir de début 2020 et des coûts de ses infrastructures IT dédiées.

Cette BU a pour rôle de soutenir l'innovation des métiers de la « *Drug Discovery* » par le développement d'une plateforme de sélection de cibles thérapeutiques nouvelles en Oncologie et d'augmenter l'efficacité et le taux de succès de ce process. La BU IA a pour objectif de réaliser 5 M€ de CA à l'horizon 2023.

## Trésorerie au 31 décembre 2020 : atteinte d'un plus haut historique

La trésorerie atteint un plus haut historique pour Oncodesign à 28,8 M€. Ce montant intègre 15,9 M€ de financement PGE accordé en septembre 2020. Hors financement PGE, la trésorerie de la société s'élevait donc à 12,9 M€ au 31 décembre 2020 contre 10,5 M€ au 31 décembre 2019.

## Perspectives 2021

Pour l'année 2021, la BU Service s'est fixée comme objectif de renouer avec le rythme de croissance de son chiffre d'affaires avant la crise de 2020. À ce titre, les premiers éléments de Q1 2021 permettent d'être optimiste: le carnet de commandes de 7,4 M€ est en progression de +26% par rapport à l'année 2020, et le chiffre d'affaires du début d'année s'oriente vers une hausse de près de +20%. Les équipes travaillent activement à la sélection de cibles de croissance externe pour cette année.

Concernant la BU Biotech, comme indiqué précédemment, le programme RIPK2 suscite un grand intérêt chez plusieurs Big Pharmas en attente des résultats de la phase de toxicologie réglementaire et de l'IND. De même, le programme LRRK2 avec Servier poursuit sa progression en direction du candidat médicament avec des milestones significatifs associés. Ces deux programmes ont été construits durant 2020 autour d'une molécule candidat médicament phare, et dé-risqués par la mise en place des séries de molécules « Fast Followers » et « Backups ».

L'équipe Biotech travaille également à la concrétisation des nouveaux partenariats précoces sur des programmes associés à Nanocylix® qui restent de grand intérêt dans plusieurs axes thérapeutiques. Concernant MNK1/2, pour l'année 2021, Oncodesign a pris la décision de suspendre temporairement ce programme pour concentrer ses ressources sur RIPK2. Enfin, le projet Florepizol (radiotraceur) donne lieu à plusieurs discussions avec des sociétés intéressées pour financer la phase III, pouvant générer des revenus à terme à Oncodesign. À noter qu'Oncodesign a récupéré l'ensemble de ses droits de propriétés industrielles à ce jour sur le Florepizol.

La BU IA poursuit son développement en étoffant son équipe et ses expertises. Des partenariats structurants publics et privés sont en cours de discussion autour de la sélection de nouvelles cibles thérapeutiques, basé sur les assets développés depuis 4 ans par Oncodesign.

Début 2021, Oncodesign a pris possession d'un bâtiment nouvellement construit à côté de son centre de recherche à Dijon, afin d'y héberger son siège social (*corporate* et fonctions supports) et les équipes dédiées Biotech et IA.

## À propos d'Oncodesign : [www.oncodesign.com](http://www.oncodesign.com)

Créée il y a 25 ans par le Dr. Philippe Genne, PDG et actionnaire principal, Oncodesign est une entreprise biopharmaceutique spécialisée en médecine de précision. Fort d'une expérience unique acquise auprès de plus de 1 000 clients, dont les plus grandes entreprises pharmaceutiques du monde, et s'appuyant sur une plateforme technologique complète, alliant chimie médicinale, pharmacologie, bioanalyse réglementaire et imagerie médicale de pointe, Oncodesign est en mesure de prédire et d'identifier, très en amont, pour chaque molécule son utilité thérapeutique et son potentiel à devenir un médicament efficace. Appliquée aux inhibiteurs de kinases, des molécules qui représentent un marché estimé à plus de 65 milliards de dollars d'ici 2027 et près de 25% des investissements en R&D de l'industrie pharmaceutique, la technologie d'Oncodesign a déjà permis de cibler plusieurs molécules d'intérêts à fort potentiel thérapeutique, en oncologie et hors-oncologie, et de signer des partenariats avec des groupes pharmaceutiques tels que Servier. Basée à Dijon, au cœur du pôle universitaire et hospitalier et au sein du cluster de Paris-Saclay, Oncodesign compte 233 collaborateurs et dispose de filiales au Canada et aux États-Unis.



**oncodesign.com**

### contacts

#### Oncodesign

Philippe Genne  
Président Directeur Général  
Tél. : +33 (0)380 788 260

[investisseurs@oncodesign.com](mailto:investisseurs@oncodesign.com)

#### NewCap

Relations Investisseurs  
Mathilde Bohin / Louis-Victor Delouvrier  
Tél. : +33 (0)144 719 495

[oncodesign@newcap.eu](mailto:oncodesign@newcap.eu)

#### NewCap

Relations Médias  
Arthur Rouillé  
Tél. : +33 (0)144 710 015

[oncodesign@newcap.eu](mailto:oncodesign@newcap.eu)



## Déclarations prospectives

Ce document contient des déclarations prospectives et des estimations à l'égard de la situation financière, des résultats des opérations, de la stratégie, des projets et des futures performances de la Société et du marché dans lequel elle opère. Certaines de ces déclarations, prévisions et estimations peuvent être reconnues par l'utilisation de mots tels que, sans limitation, « croit », « anticipe », « prévoit », « s'attend à », « projette », « planifie », « cherche », « estime », « peut », « veut » et « continue » et autres expressions similaires. Elles comprennent toutes les questions qui ne sont pas des faits historiques. De telles déclarations, prévisions et estimations sont fondées sur diverses hypothèses et des évaluations des risques, incertitudes et autres facteurs connus et inconnus, qui ont été jugés raisonnables quand ils ont été formulés mais qui peuvent ne pas se révéler corrects. Les événements réels sont difficiles à prédire et peuvent dépendre de facteurs qui sont hors du contrôle de la Société. Par conséquent, les résultats réels, conditions financières, performances ou réalisations de la Société, ou les résultats de l'industrie, peuvent s'avérer sensiblement différents des résultats, performances ou réalisations futurs tels qu'ils sont exprimés ou sous-entendus par ces déclarations, prévisions et estimations. Compte tenu de ces incertitudes, aucune déclaration n'est faite quant à l'exactitude ou l'équité de ces déclarations prospectives, prévisions et estimations. En outre, les énoncés prospectifs, prévisions et estimations ne sont valables qu'à la date de la

publication du présent document. La Société décline toute obligation d'actualiser ces déclarations prospectives, prévisions ou estimations afin de refléter tout changement dans les attentes de la Société à leur égard, ou tout changement dans les événements, conditions ou circonstances sur lesquels ces énoncés, prévisions ou estimations sont fondés, à l'exception de ce qui est requis par la législation française.