



Touchez pas
au Grisbi !



Lettre aux actionnaires

Juin 2022 • n°9

Sommaire



- 2 ÉDITO DE PHILIPPE GENNE
- 4 PORTRAIT DE KARINE LIGNEL | DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉVELOPPEMENT GROUPE
- 6 PORTRAIT DE SYLVIE FERNANDES FORSTER, DIRECTRICE JURIDIQUE ET DPO
- 8 PORTRAIT DE PASCAL BENDERITTER, DIRECTEUR DE PROGRAMME SENIOR
- 10 ANALYSE FINANCIÈRE D'ONCODESIGN
- 12 LES ACTIONNAIRES ONT LA PAROLE
- 13 LA PRESSE EN PARLE
- 14 FLASH/ANNONCE
- 15 L'AVIS DES ANALYSTES FINANCIERS • AGENDA & CHIFFRES CLÉS
- 17 ONCODESIGN POUR LES NULS

Le mot du Président

**Philippe Genne,
Président Directeur Général**

Touchez pas au grisbi !

Bonjour à tous,

Comment échapper à un préambule sous l'angle géopolitique quand le tragique succède à la peur, à la haine et à de nouveaux crimes en Europe qui ne cessent d'émailler ces 30 dernières années, en pensant à la jeunesse, donc à celle d'Oncodesign. Il serait temps de penser à protéger l'avenir de nos jeunes de ce monde devenu de plus en plus incertain.

« la bourse reste constante dans sa myopie quant à notre stratégie long terme, et ne prend pas en compte la valorisation de notre capacité d'innovation et d'adaptation »

Tout d'abord, nos jeunes sont nés avec la Yougoslavie, ses 3 conflits et leurs cortèges d'atrocités à deux pas de chez nous (1991-2001). Puis, ils ont connu une adolescence sous le signe du 11 septembre 2001 et les Twin Towers, guerres et attentats durant plus de 15 ans en Afghanistan, Irak, Syrie, plus largement en Afrique, sans parler des attentats XXL en Europe et particulièrement

en France. Tout cela a notamment engendré l'explosion du populisme dans le monde, y compris aux Etats-Unis où il a même pris le pouvoir. Depuis 2020, la COVID a rappelé aux hommes leur fragilité vis-à-vis de la nature et amplifié le sentiment de désastre écologique planétaire annoncé et maintenant l'Ukraine, avec en toile de fond les perspectives d'une 3ème guerre mondiale nucléaire. Tout cela est très violent et change en profondeur notre humanité et notre activité dans ce monde hyperconnecté, le monde d'après risquant vraiment d'être celui du post humain !

Depuis 2008 et l'arrivée de Barack Obama à la tête des Etats-Unis, le nouvel ordre du monde se joue officiellement entre la Chine et les Etats-Unis avec, à la clé, une guerre froide du 21ème siècle. C'est une confrontation idéologique nouvelle, mais que ce soit les communistes chinois ou les barons de la Silicon Valley, chacun s'appuie sur la révolution digitale pour prévoir les comportements collectifs dans une société où l'individu doué de subjectivité et d'autonomie représente le danger, la dissidence qu'il faut neutraliser à tout prix pour accéder à cet avenir post-humain. Comment faire pour sortir par le haut de cette servitude promise par les nouveaux seigneurs féodaux du numérique ?

L'Europe n'étant plus que la racine historique de l'Occident, elle se trouve reléguée à l'état de vassal et de simple marché pour les deux supers puissances mondiales.

Elle souffre encore de ses vieilles blessures mal refermées. La Russie, grande puissance militaire pauvre, revient sur ses rêves de grandeur passée, à la fois impériale et communiste. Vladimir Poutine, dictateur prédateur, se sert des ressources géologiques de son pays et des faiblesses de l'Union Européenne pour tenter d'imposer sa vision réactionnaire du monde dans une guerre fratricide, dont il ne pourra être que le grand perdant malgré ses mensonges.

Le monde accélère sans cesse pour revenir systématiquement à ses failles séculaires. L'adaptation, manifestation de l'intelligence, demeure la qualité vitale essentielle pour survivre dans ce chaos. Individu et entreprise, même combat : donner un sens à sa vie et à ses actions, suivre son cap avec un pragmatisme absolu pour acquérir la plus grande agilité dans le respect de ses valeurs et celui de nos semblables. Tout sauf la loi du nombre !

Dans ces conditions bien agitées, Oncodesign s'en sort plutôt bien jusque-là, et surtout progresse très significativement dans sa mission et ses résultats financiers. **Son bilan 2021 s'inscrit dans la lancée de ces deux dernières années avec un retournement critique réussi à 100% après l'arrêt programmé de la subvention GSK (4X8M€/an, soit 32M€ au total, dernier versement en 2020),** qui nous a permis notamment d'avancer considérablement **nos programmes internes de « Drug Discovery », puis de multiplier par plus de deux fois notre Chiffre d'affaires de la BU Service** dans l'intervalle, tout en respectant le principe de relation pour nos actionnaires. Son business model tant décrié par les investisseurs institutionnels constitue un formidable levier pour l'entreprise, il joue à plein son rôle dans le passage des étapes de croissance industrielle au milieu du grand chambardement mondial. Je pense qu'il est plus que stratégique et nous rend très agile et performant.

Ma seule frustration reste la valorisation boursière

Au moins, la bourse reste constante dans sa myopie quant à notre stratégie long terme, et ne prend pas en compte la valorisation de notre capacité d'innovation et d'adaptation. On peut aujourd'hui légitimement s'interroger sur l'intérêt de notre cotation sur le marché Euronext Growth et de son écosystème parisien pour toutes les entreprises de notre domaine. Très peu d'analystes compétents et spécialisés, de moins en moins de fonds spécialisés Small Mid Cap santé, un comportement erratique qui, faute de vision et de connaissances scientifiques, s'associent aux soubresauts planétaires sans prendre de recul.....Les incantations politiques sur la « Start-up nation », et maintenant la « Licorne nation », n'y feront rien et s'avèrent sans fondements industriels et encore plus court-termisme. Ils ne servent pour l'instant que les statistiques et le rachat des technologies par les plus riches qui en tireront l'essence et la valeur à leur profit, et plus ailleurs qu'en France. Notre président devra prendre en compte cette réalité pour que son programme de développement économique prenne corps concrètement.

Mais comme le marché a toujours raison... Cet adage d'un autre âge reflète parfaitement l'incongruité et les limites d'un système déficient qui ne s'adapte pas. Dans notre cas, il reste seulement le garant du Grisbi (pour les plus jeunes, le Grisbi est l'argent provenant d'un braquage, retournez à vos classiques) ! Ce marché sera peut-être condamné à disparaître aussi ! Dans le modèle d'Oncodesign, une de nos trois activités stratégiques se nomme **Expérimentation**. Et c'est bien d'expérimentation boursière dont il s'agit, et nous nous



montrons plus que patients, mais nous en tirons un bilan objectif. **La question de notre valorisation reste ainsi complètement ouverte,** et activement à l'étude car il ne faut pas douter de la valeur économique déjà créée et à venir d'Oncodesign. **Notre avenir est serein et restera entre nos mains.**

Le premier constat du résultat de l'élection présidentielle est que le populisme ne s'est jamais aussi bien porté dans notre pays qu'aujourd'hui. Nous arrivons à la limite de la stratégie politique instaurée par Tonton et ses successeurs depuis la fin des années 80, qui consiste à garder le pouvoir par défaut. La fin des partis politiques classiques qui ont façonné jusque-là notre paysage politique national s'est consumée dans les urnes. Ainsi, avec la fin de la lutte des classes, la montée en puissance de la responsabilité sociétale des entreprises au niveau tant européen que national, la prise de conscience individuelle de la responsabilité de notre comportement, notamment sur les conséquences environnementales, et en tant qu'entrepreneur militant, les questions sociales seront traitées de manière pragmatique avant tout dans les entreprises, qui sont les cellules de base de notre Société.

Pour finir sur une note totalement positive et légère, il faut que l'on parle de la super performance de notre jeune équipe de France de Rugby dans le tournoi des 6 nations, un grand chelem qui en promet beaucoup d'autres, et plus encore, et dommage pour les Britons..... **Se réinventer passe toujours et encore par le rêve, et encore plus par le talent et le travail des Hommes pour former des équipes qui changeront ce monde.** J'en profite pour saluer l'esprit et la réussite de toutes les équipes d'Oncodesign qui permettront, j'ose espérer, de contribuer à la reconnaissance de la valeur réelle de notre entreprise qui prend autant à cœur ces notions de **responsabilité sociale et environnementale et s'efforce de s'adapter à cet environnement économique aussi incertain et mouvant,** dans le plus grand respect de nos **actionnaires dont je salue une nouvelle fois la fidélité et la patience.**

Philippe Genne

Portraits

Nous avons souhaité vous faire découvrir des portraits de nos salariés, femmes et hommes d'exception, nouvellement arrivés ou fidèles depuis de longues années à Oncodesign. Un jeu de questions / réponses pour une anatomie d'Oncodesign.



Portrait de Karine Lignel | Directrice Générale Développement Groupe

Pourquoi avez-vous choisi de travailler chez Oncodesign ?

Ma première rencontre avec Oncodesign a eu lieu en Septembre 2007. J'étais chez Crédit Mutuel Innovation et nous envisagions d'investir dans l'entreprise. L'investissement a eu lieu, après les travaux d'évaluation, audit et les négociations, en mai 2008. J'ai ensuite été membre du Conseil d'Administration jusqu'à fin 2020. Oncodesign est donc une entreprise que je connais bien et que j'ai accompagnée pendant longtemps. J'ai pu, ainsi, suivre les évolutions de l'entreprise (l'investissement a eu lieu pour permettre le passage du Service « simple » au codéveloppement et aux développements de molécules en propre), le renforcement des équipes, les choix stratégiques, l'introduction en Bourse et les différentes croissances externes.

L'envie de rejoindre Oncodesign tient à la fois à la personnalité et la vision de Philippe, aux équipes que j'ai pu rencontrer pendant ces années, et à la mission de l'entreprise.

Par ailleurs, je souhaitais ne plus être accompagnatrice des entreprises mais réellement actrice du développement.

Pouvez-vous nous expliquer votre parcours et votre intérêt pour l'univers du « Drug Discovery » ?

Après une école d'ingénieurs en agroalimentaire, j'ai complété ma formation par un mastère en marketing et en finance : j'ai toujours imaginé vouloir être à la fois dans des fonctions techniques ou technologiques, mais également en finance et stratégie. Après une expérience dans le roquefort et la feta, j'ai passé plusieurs années chez Barry Callebaut, dans des fonctions de R&D, de production (de chocolat !), de qualité et d'innovation. Cela m'a permis d'avoir une expérience industrielle assez large.

J'ai ensuite bifurqué vers le Capital Risque, en 2000, pour élargir les sujets que je pourrais suivre. Dans ce cadre, j'ai étudié de très nombreuses start ups, ai



investi dans plusieurs dizaines d'entre elles, et ai siégé dans de nombreux Conseils. Je pouvais investir dans tous les domaines d'innovation technologique mais étais plutôt spécialisée en Sciences de la Vie. Dans ce cadre, j'ai vu de nombreux dossiers de développement de molécules et de « Drug Discovery ». C'est donc un univers que je connaissais de l'extérieur, et qui me semblait correspondre à mes envies de technologie et de stratégie. De plus, il me semble important de travailler dans une entreprise dont le sens est en accord avec ses propres valeurs.

Pouvez-vous nous expliquer votre rôle en tant que « Directrice Développement Groupe » chez Oncodesign ?

Le développement du groupe Oncodesign comporte de nombreux axes sur lesquels je travaille : dans le **Service**, il est soutenu par la croissance organique, et donc notamment le Marketing et la Business Intelligence, mais également par des croissances externes, qui demandent des analyses différentes.

Pour la partie **Biotech**, des licencing In & Out nous permettent de continuer le développement ou le codéveloppement de produits thérapeutiques ou diagnostiques.

Dans la **partie IA**, je suis impliquée sur la stratégie et le développement de l'offre et du Business Modèle.

J'ai également en charge la finalisation et la mise en place du **programme Homing** : nous souhaitons identifier des molécules à un stade de pré candidat et les développer jusqu'au stade candidat, avec le soutien du Service et de la Biotech, pour pouvoir ensuite les transférer dans une entreprise *ad hoc* de développement clinique : OncoFastTrack.

Pour ce dernier sujet, comme pour les autres, je suis également impliquée dans la recherche de partenaires financiers.

Quels sont vos objectifs ?

Mes objectifs sont de soutenir le développement d'Oncodesign, en accord avec sa mission, et donc de **permettre à chaque BU de se développer le mieux possible, avec les financements et les partenariats adéquats**, de manière à permettre le développement de médicaments contre le cancer.

Cela se décline notamment sur des objectifs d'intégration de nouvelles molécules en Biotech, de croissance externe en Service, de mise en place de l'offre en IA et de financements.

Enfin, maintenant que vous êtes en poste depuis quelques mois, pouvez-vous nous faire votre retour d'expérience ?

Mon expérience est un peu particulière, dans la mesure où je travaillais avec Oncodesign depuis près de 15 ans quand je l'ai rejointe. Cela permet de se rendre compte, ou de se souvenir, qu'être à l'extérieur d'une entreprise, même près, ce n'est pas comparable avec être à l'intérieur. J'ai donc découvert la réalité du rythme très soutenu qu'implique, au quotidien, le développement d'une entreprise industrielle (même si le rythme était également très soutenu dans l'investissement, nous ne sommes pas réellement dans l'opérationnel industriel).

J'ai retrouvé les valeurs et l'ambiance que j'avais perçues pendant les années précédentes. J'ai (re)découvert la motivation extrême de chaque personne de l'équipe, et la volonté très forte de faire avancer les molécules qui nous sont confiées, ou que nous développons.

Mon poste me permet d'avoir des interactions nombreuses avec différentes personnes et donc de bien apprécier la richesse humaine de l'entreprise, qui est, au quotidien, la meilleure des preuves de l'envie commune d'avancer.

Oncodesign est sans aucun doute une entreprise extrêmement motivante, engageante et passionnante.



Et si vous deviez être un personnage, qui seriez-vous ?

David Bowie, qui m'accompagne depuis 1980, année où je l'ai découvert (Ashes to Ashes) et dont j'admire, en plus de ses talents de musicien, la curiosité, la grande culture, la capacité créatrice et de réinvention, et sa liberté par rapport aux codes.

Et, si je peux en donner un deuxième, **Olympe de Gouges**.



Pourquoi avez-vous choisi de travailler chez Oncodesign ?

Passionnée par la médecine de précision, j'ai également apprécié la taille de l'entreprise, son implantation en région mais également son ouverture à l'international avec ses partenaires aux quatre coins de la planète.

Pouvez-vous nous expliquer votre parcours et votre intérêt pour l'univers du « Drug Discovery » ?

Je pratique le droit depuis 25 ans, et principalement dans le domaine de la santé.

J'aime le monde de l'entreprise en général et trouver des solutions sur mesure.

J'aime contribuer au succès des projets et dénouer des situations qui paraissent parfois inextricables.

Ce qui m'attire dans le *Drug Discovery* :

- Le fait de partir d'une page blanche, de savoir qu'en dépit du fait que le développement de médicaments est un processus extrêmement long, complexe et coûteux, on puisse trouver une molécule qui un jour sera à même de traiter efficacement une maladie ou un état clinique ne disposant pas de traitement efficace.
- Le nombre infini de possibilités, puisque chaque besoin de traitement non satisfait peut marquer le point de départ d'un nouveau projet, et à terme, changer la vie des patients et de leur entourage.

Pouvez-vous nous expliquer votre rôle en tant que « Directrice Juridique » chez Oncodesign ?

J'accompagne l'activité au niveau stratégique en conseillant sur des projets structurants en ayant pour ligne de mire une vision à moyen/long terme du développement d'Oncodesign.

En parallèle j'accompagne également l'activité quotidienne en revoyant ou en rédigeant tout document contractuel nécessaire dans le cadre de l'activité quotidienne ou bien encore, en conseillant, pour le volet juridique sur tout sujet en lien avec l'activité ou dans le cadre de la négociation, de manière à sécuriser et faciliter les deals.

Quels sont vos objectifs ?

Mes objectifs, à titre personnel sont les suivants :

- **trouver un équilibre** entre d'une part, des **obligations juridiques multiples et complexes** et, d'autre part, des **activités opérationnelles** en augmentation constante ; ces dernières devant être priorisées,
- **pouvoir gérer les détails complexes** des opérations tout en conservant **une vue d'ensemble**,
- **relever les défis du présent** tout en anticipant les obstacles futurs.



Enfin, maintenant que vous êtes en poste depuis quelques mois, pouvez-vous nous faire votre retour d'expérience ?

Un très bel accueil par l'ensemble des salariés qui m'a permis de m'intégrer très rapidement, et ce alors que je créais une nouvelle fonction interne, souvent perçue comme une fonction de « contrainte » au sein d'une organisation.

Des salariés passionnés et passionnants avec qui échanger a été simple, rapide et m'a permis d'appréhender les sujets à travailler en priorité.

FOLLOW
the rules



Et si vous deviez être un personnage, qui seriez-vous ?

Lorsque j'entends cette question, ce sont les images de deux personnages évoluant dans 2 univers très différents qui m'apparaissent.

Indiana Jones parce que j'aime sa dualité : l'intellectuel vs l'aventurier et de défricheur de chemins, chercheur de reliques

La Panthère Rose (personnage animé) parce qu'elle incarne un certain flegme tout en faisant preuve d'une certaine ruse lorsque la situation l'exige. J'apprécie tout particulièrement le côté décalé du personnage.



Pouvez-vous nous expliquer votre parcours et votre intérêt pour l'univers de la « Drug Discovery » ?

J'ai toujours eu un intérêt marqué pour le domaine de la santé, que je tiens de mes parents. Animé d'une volonté profonde de pouvoir aider des patients, j'ai songé devenir médecin avant de m'orienter vers une formation de docteur ingénieur en chimie médicinale afin de travailler à la découverte de nouveaux médicaments.

Le métier de chimiste médicinal, qui se place au cœur de l'univers de la *Drug Discovery*, est une vraie passion où les challenges à relever peuvent être aussi frustrants que stimulants. Si la découverte de nouveaux médicaments est difficile et ressemble un peu à des montagnes russes, les joies d'un succès éclipsent rapidement les déceptions.

Curieux de nature, je reste toujours aussi enthousiaste lorsque l'on démarre de nouveaux projets. Ils sont très stimulants, tant dans l'exploration de nouvelles molécules que dans l'apprentissage de nouvelles indications thérapeutiques et leur biologie sous-jacente.

Pouvez-vous nous expliquer votre rôle en tant que « Directeur de programme de R&D » chez Oncodesign ?

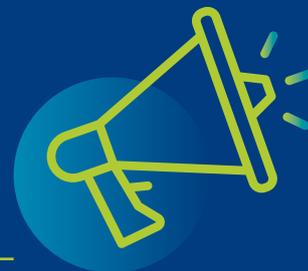
Le rôle de directeur de programme est aussi complexe qu'intéressant car il se situe à l'interface de différents métiers. D'une part, il nécessite la compréhension des différentes expertises et spécificités métier afin de les utiliser de manière efficiente et d'autre part d'acquérir une connaissance détaillée des données d'un projet afin de diriger les efforts de recherche dans le but d'optimiser les molécules. En sus, ce rôle nécessite une anticipation des besoins et, dans une certaine mesure, des problématiques afin d'être en support des équipes tout en maintenant un lien privilégié de communication avec la direction.

De plus, un directeur de programme doit être un facilitateur des interactions aussi bien en interne qu'avec des prestataires externes.

Depuis la mise en place du plan d'actionnariat, est-ce que votre posture en tant que salarié a changé ?

Comme tous les salariés d'Oncodesign, je m'implique fortement dans mon travail avec un objectif clair de permettre à des patients d'accéder à de nouvelles options thérapeutiques et idéalement de guérir.

Le plan d'actionnariat représente pour moi l'opportunité de participer différemment à l'effort de recherche. J'ai pour ma part été parmi les premiers actionnaires d'Oncodesign lors de l'entrée en bourse.



Flash Info

ODS-101 :
De la découverte à la gélule en 10 ans !



En décembre 2019, nous vous annonçons la sélection first-in-class de notre molécule ODS-101, inhibiteur de la Kinase RIPK2, comme candidat médicament pour lutter contre les maladies auto-immune et inflammatoires et notamment les MICI.

En 2020, lors de notre Investor Day, nous avons fait un tour d'horizon de la molécule, son marché potentiel et l'avis d'un expert scientifique avec la participation du Dr. Derek Abbot.

Le voyage de notre molécule se poursuit vers le dépôt de son Clinical Trial Application (CTA). Dix ans après avoir initié nos premiers programmes de R&D, nous sommes particulièrement fiers de montrer nos prototypes de gélule de notre molécule ODS-101. Ces derniers vont être utilisés pour tester la stabilité de notre produit.

Le voyage continue vers le statut de médicament.

À suivre....

Revue de parcours de Pascal Benderitter

En tant que Directeur de programme senior, je suis en charge de différents projets de recherche de la génération de «hits» jusqu'à la nomination de candidats médicaments. Plus récemment je suis co-responsable du développement préclinique de l'ODS-101 et la mise en place de l'organisation de la phase 1 impliquant des volontaires sains.

En 2007, j'ai rejoint Johnson & Johnson Pharmaceutical R&D pour travailler sur le développement de séries chimiques innovantes au sein du département Oncologie.

En 2009, j'ai eu l'opportunité de travailler en tant que chimiste médicinal au sein de la société AC Immune, notamment en travaillant dans des projets visant la maladie d'Alzheimer.

En 2013, j'ai démarré l'aventure Oncodesign en tant que Directeur de Programme afin de développer de nouveaux candidats médicaments issus de la plateforme Nanocyclix®.

Suite à une formation initiale d'ingénieur chimiste à l'ENSCMu, j'ai complété ma formation par un master en pharmacologie puis une thèse industrielle en chimie organique/médicinale (collaboration avec Neuro3D).



Analyse financière

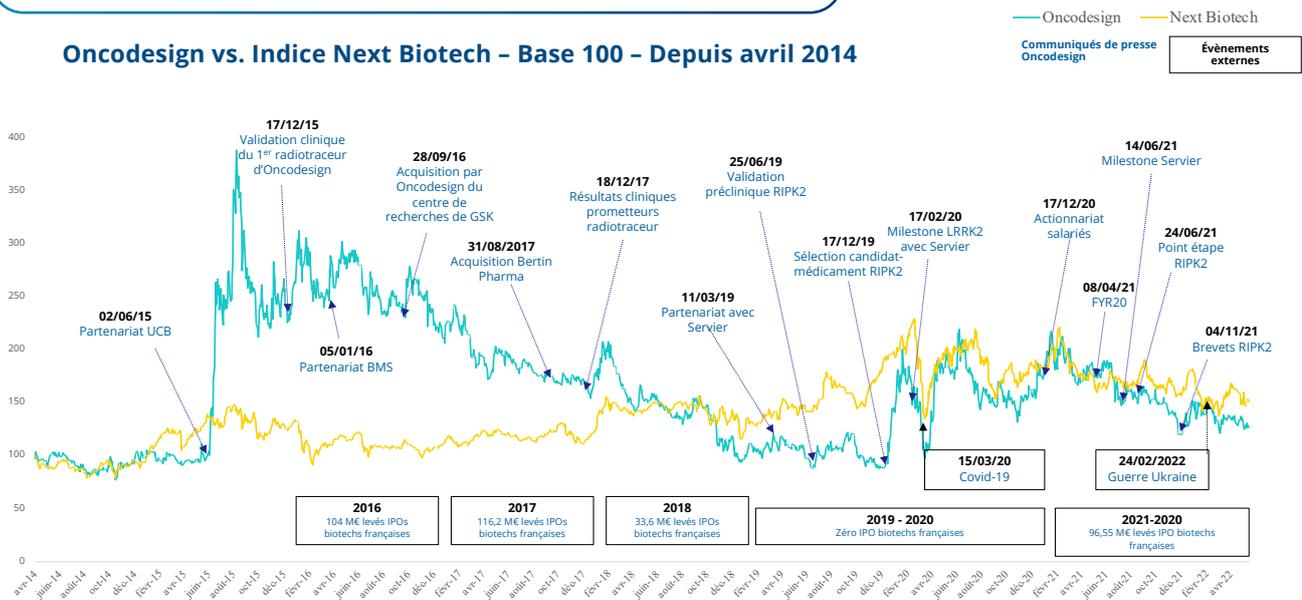


Le 2 avril 2014, Oncodesign sonnait la cloche de l'entrée en bourse de son capital sur Euronext Growth. Cette levée de fond avait pour objectif de compléter et d'accélérer nos programmes de découverte de médicaments en oncologie et dans d'autres maladies dont l'arsenal thérapeutique n'est pas suffisant.

Au bout de 8 ans quasiment jour pour jour, il nous a semblé pertinent de regarder le cours de l'action d'Oncodesign au regard de l'index des sociétés de Biotech, de l'actualité internationale et nos propres actualités. Retour en images sur un cours de bourse qui a connu des hauts et des bas...

L'évolution du cours de Bourse d'Oncodesign...

Oncodesign vs. Indice Next Biotech – Base 100 – Depuis avril 2014



i Nous voyons que le cours de Bourse reste aujourd'hui supérieur au cours d'introduction mais ne correspond en rien à la façon dont Oncodesign a évolué depuis 2014.

... face à sa solide trajectoire de croissance



Versement d'une subvention annuelle de GSK au titre de la reprise du centre François Hyafil pour un montant de 7,9 M€

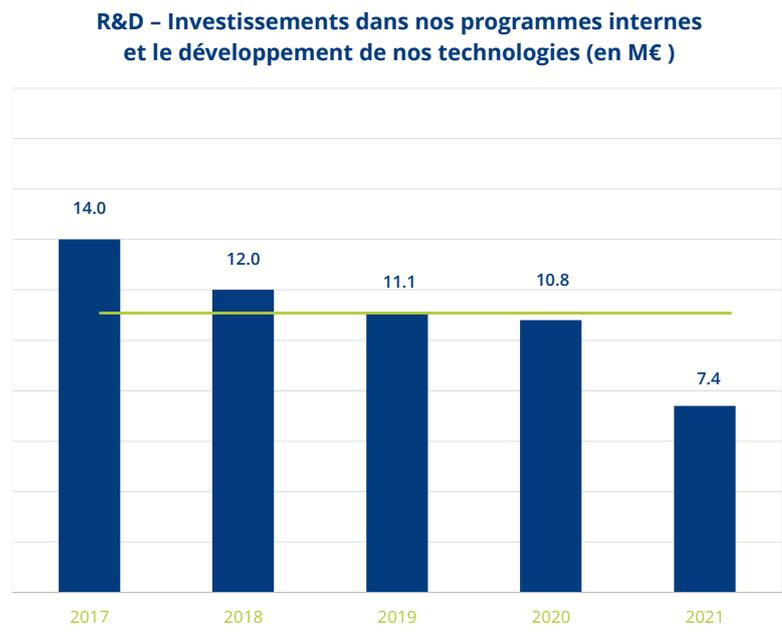
2021 | Premier exercice SANS la subvention de GSK depuis 5 ans

- Hausse de +23% du Chiffre d'affaires 2021 du Groupe (par rapport à 2020)
- Maintien du niveau élevé des revenus d'exploitation
- Depuis 2014 multiplication des revenus d'exploitation par plus de 4

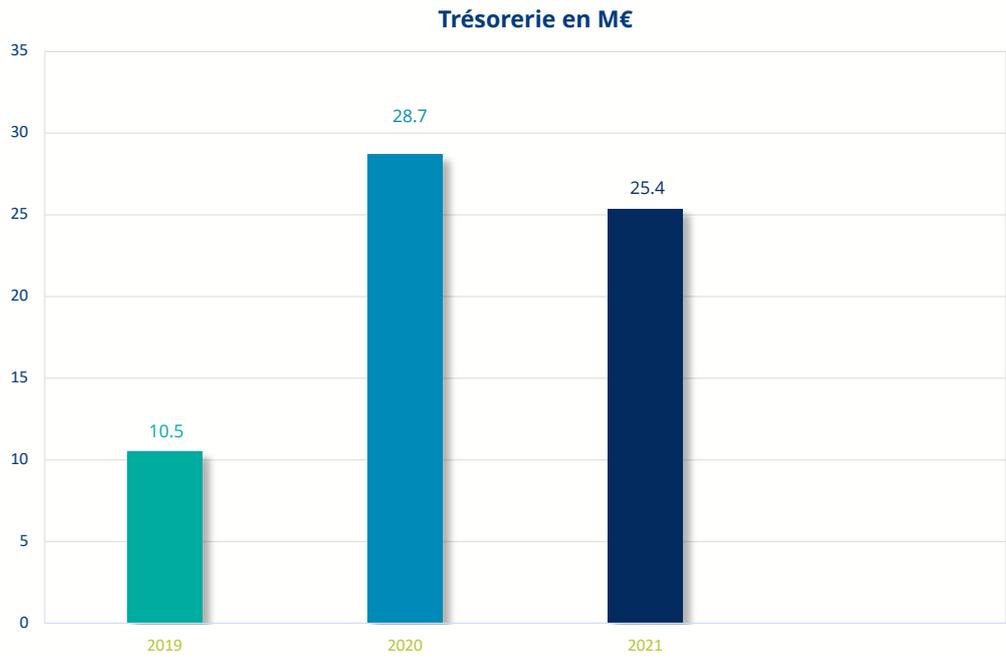
Les Investissements de Recherche et Développement soutenus au fil des années

Depuis 2016, 55 millions d'euros investis dans nos programmes internes de R&D

- Une moyenne de **11 millions d'euros** sur les 5 dernières années
- **Soutien à notre effort d'innovation** dans un contexte concurrentiel fort
- **Une baisse relative résultant de certains projets de développement arrivés à maturité** mais un engagement toujours important (en 2021 : la R&D représente 20% de nos revenus)



Evolution de la trésorerie d'Oncodesign de 2019 à 2021



Arnaud Lafforgue
Directeur Administratif & Financier

Une trésorerie toujours très solide depuis ces trois dernières années qui nous permet d'envisager sereinement nos projets de développements

FLASHEZ CE QR CODE POUR DÉCOUVRIR EN IMAGES EURONEXT GROWTH [EN]

Les actionnaires ont la parole



Au cours des dernières semaines, nous avons reçu des questions de nos actionnaires. Nous avons souhaité profiter de cette édition pour vous répondre en direct....

BU Service : Votre objectif de 50 M€ de chiffre d'affaires pour la Business Unit Service en 2023 est-il atteignable en croissance organique ? Avez-vous des projets d'acquisitions ? Quelles seraient les cibles ?

Nous sommes très fiers de présenter un **chiffre d'affaires de service externe de 27.6 millions d'euros en 2021**, en progression de **+31%** avec un **carnet de commandes de 36M€** en hausse également de **+40% par rapport à 2020**. C'est pourquoi, nous sommes confiants dans l'atteinte de notre objectif de **50 millions d'euros en 2023**, qui se fera par le biais de la croissance externe. L'idée est d'associer à notre offre des technologies innovantes et complémentaires des nôtres. Nous travaillons activement sur ce sujet, toutefois nos cibles à l'étude sont encore confidentielles à ce stade.

L'objectif 2023 de la Business Unit Biotech est l'entrée en phase clinique de trois candidats-médicaments. Deux sont en très bonne voie, ODS 101 et le produit candidat en partenariat avec Servier. Qu'en est-il du troisième candidat-médicament ?

Réussir à faire entrer **deux molécules en essai clinique cette année**, à partir de notre technologie **Nanoclyx®** est un véritable succès dont nous nous réjouissons. Nous travaillons pour identifier **des molécules additionnelles**, notamment autour des **technologies de radiothérapie systémique**, que nous sommes en train de mettre en place à partir de notre plateforme technologique **PharmImage®**. C'est un **nouvel axe thérapeutique important** de développement pour Oncodesign, surtout pour **sélectionner de nouveaux candidat-médicaments en Oncologie**.

De quelle nature sont les partenariats en Intelligence Artificielle sur lesquels vous travaillez ? Vous affichez un objectif de chiffre d'affaires de 5 millions d'euros pour la Business Unit IA en 2023. Quelles seront les sources de revenus et envisagez-vous de générer du chiffre d'affaires dès 2022 ?

Les partenariats et le développement de notre plateforme de sélection de nouvelles cibles thérapeutiques, sur lesquels nous travaillons, sont principalement **centrés sur l'exploitation de bases de données**. Ces dernières sont issues de notre programme **OncoSNIFE®** (voir *Lettre aux Actionnaires Novembre 2019*) qui vise à étudier les résistances aux traitements contre le cancer. Nous avons suscité un intérêt significatif auprès d'autres spécialistes du domaine des Sciences du Vivant. Ces discussions vont sans doute nous mener à signer un partenariat cette année et donc à commencer le développement du chiffre d'affaires.

Nous ne communiquons pas sur un objectif « intermédiaire » de chiffre d'affaires pour 2022. En revanche, nous confirmons **notre objectif 2023 de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires**.

Quel regard portez-vous sur les prévisions de vos analystes financiers qui affichent 10 millions d'euros de résultat en 2022 ? Les analystes qui couvrent la valeur Oncodesign disposent-ils d'informations non partagées avec le marché ?

Il est bien évident que **les analystes financiers disposent des mêmes informations** que celles qui sont publiques et disponibles pour tout le monde et c'est à partir de ces informations qu'ils établissent leur modèle et leurs prévisions.

L'appréciation de la valeur Oncodesign par les analystes financiers est effectuée à leur seule initiative en toute indépendance. Les informations sont ensuite concaténées par les outils mis à disposition sur les grands sites de communication boursière.



La Presse en parle



investir

Oncodesign un modèle solide et des espoirs dans le pôle Biotech | **23-04-2022**

« Les annonces cliniques du pôle Biotech et l'augmentation importante attendue de la taille de l'activité de Services sont attrayantes. Le modèle économique est solide. Il permet de financer la recherche biotech interne par les prestations de services, ce qui réduit fortement le risque. »



Oncodesign et le CIAD créent un laboratoire dédié à l'intelligence artificielle | **11-04-2022**

« Ce laboratoire, AIDD4H, constitue ainsi la première étape d'un campus d'innovation ouverte à visée internationale portant sur l'utilisation de l'Intelligence artificielle (IA) en matière de drug discovery. »



France Bleu Côte d'Or • À La Nouvelle Eco avec Oncodesign | **4-03-2022**

« C'est l'un des fleurons de l'industrie dijonnaise en matière de recherche dans la lutte contre le cancer, Oncodesign c'est un chiffre d'affaires 31,3 M€, le groupe pharmaceutique dijonnais est en pleine croissance et aborde cette année 2022 de belle manière. »

mind

IA & Drug Discovery • Une université, un industriel et une SATT développent un laboratoire commun | **16-02-2022**

« Ces étapes sont "critiques" en R&D car "déterminer sur quelle cible travailler nécessite de prendre en compte les délais (12 à 15 ans), le coût, et le "taux d'attrition" (1 nouveau traitement approuvé par les autorités FDA-EMA pour 10 000 molécules synthétisées)", précise le communiqué. »

investir

Oncodesign, un marché porteur et une valorisation attrayante | **7-02-2022**

« Le marché est porteur et le pôle Services devient rentable. Sur la base d'une valorisation actuelle de 1,3 fois le chiffre d'affaires estimé de 2023, la valeur n'est pas chère, les acteurs du secteur se paient 3 fois leurs revenus. »

BOURSIER.COM

Philippe Genne, PDG d'Oncodesign • « Le carnet de commandes le plus important de l'histoire d'Oncodesign » | **2-02-2022**

« Notre trésorerie nous permet d'avancer sereinement sur tous nos projets, et sera évidemment complétée au besoin, d'une part des résultats de notre activité mais également de financements spécifiques. »



Oncodesign fort de revenus records en 2021, veut rendre ses atouts plus lisibles | **27-01-2022**

« En 2021, la société dijonnaise s'est encore démarquée de la grande masse des sociétés de biotechnologie cotées, par sa capacité à générer des revenus, en forte croissance qui plus est. Mais son cours de Bourse est resté à la traîne, les investisseurs éprouvant de la difficulté à valoriser le modèle hybride de l'entreprise qui travaille d'une part pour le compte de laboratoires (via son pôle services) et d'autre part pour son compte (pôle biotech). Le PDG Philippe Genne entend donc encore en améliorer la lisibilité. »

Flash !



Signature partenariat Oncodesign x Alexis Miellet

Alexis Miellet, membre de l'équipe Olympique de France du 1500 mètres, était présent au Siège d'Oncodesign le 17 mai dernier à Dijon pour signer un accord de sponsoring pour sa préparation aux Jeux Olympiques de Paris 2024.

Oncodesign a initié sa Politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises, il y a quelques mois déjà. Elle est fondée sur le partage, l'entraide, la sociabilité et plus globalement sur la solidarité. En soutenant Alexis Miellet, nous lui permettons de se concentrer sur son métier, sa passion afin de se dépasser pour gagner.

« L'accompagnement d'Oncodesign sera un vrai soutien dans ma préparation. Il y aura bien-sûr l'aide financière qui me permettra de me concentrer à 100% dans mon entraînement afin d'être le plus performant possible. C'est important pour moi également de pouvoir partager des valeurs avec mes partenaires. Le partage, la performance et l'entraide rentrent parfaitement dans ce que fait Oncodesign et me caractérisent. » Alexis Miellet.

« Cela nous est apparu comme une évidence de nous associer à Alexis Miellet, grand espoir de notre athlétisme national du 1 500 mètres et de surcroît Dijonnais, pour l'accompagner en vue des prochains JO de Paris 2024.



Pour les collaborateurs d'Oncodesign, nous leur proposons de partager leur passion lors des prochaines courses Odyssea et Octobre Rose au côté d'un grand espoir de l'athlétisme national. Le rythme du 1500 m, spécialité d'Alexis, se rapproche de très près du parcours d'une Biopharma moderne, partir très vite et finir très fort.

Les valeurs présentes dans l'olympisme sont très proches des nôtres et parfaitement alignées avec notre mission « trouver des thérapies innovantes pour lutter contre des maladies graves sans traitement efficace connu ». Ph. Genne



Palmarès d'Alexis Miellet

Alexis Miellet cumule depuis plusieurs années un palmarès impressionnant qui démontre que le jeune athlète de 25 ans (comme Oncodesign) a toutes ses chances de grimper sur le podium

SUR PISTE

- Sélection olympique à Tokyo 2020
- Vice-Champion du Monde Universitaire du 1500m (2017, Taiwan)
- Triple Champion de France Elite du 1500m (2018-2019-2020)
- 4ème des Jeux Méditerranéens sur 1500m (2018, Espagne)
- Vice-champion de France élite (2021)
- Demi-finaliste aux championnats du monde sur 1500m (Doha, 2019)

EN CROSS-COUNTRY

- Champion de France de cross court (2022)
- 7ème des Championnats d'Europe Espoir (2017)
- Vice-Champion d'Europe sur relais mixte (2018, Pays-Bas)
- Vice-Champion de France (2017-2019-2021)

SUR ROUTE

- Recordman de BFC du 10km en 28'44
- Vice-Champion de France espoir du 10km (2017)
- Champion de Bourgogne de 10km (2016,2021)



L'avis des analystes financiers

Courtier	Analyste	Date	Recommandation	OBJECTIF DE COURS
	Gilbert Ferrand	8 avril 2022	Achat	20,0 €
	Fanny Meindre	8 avril 2022	Achat	15,0 €
	Victor Floc'h	21 octobre 2021	Achat	15,0 €
	Clément Bassat	11 avril 2022	Achat	18,0 €



Publication

Notre rapport financier annuel 2021 est disponible sur notre site web, rubrique « Investisseurs »



FLASHER ce code pour accéder au rapport financier 2021



Agenda Financier

- Assemblée Générale 2022, le **30 juin 2022**
- Chiffre d'affaires semestriel 2022, le **21 juillet 2022**
- Résultats semestriels 2022, le **15 septembre 2022**



Une équipe à votre écoute

Agence NewCap
Mathilde Bohin
Relations Actionnaires
oncodesign@newcap.eu
Tél : 01 44 71 94 94

Oncodesign et la Bourse

ALONC
EURONEXT
GROWTH

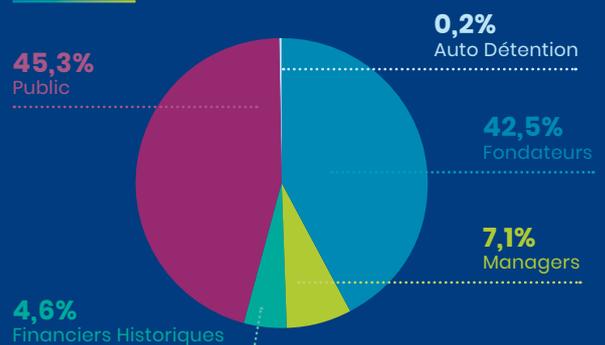


Euronext Growth Paris	
ISIN Code	FR0011766229
Nombre d'actions :	6 848 412
Cap. Boursière	63 M€*
Cours	10,84 €*
+ Haut / + Bas (12 mois)	12,8 € – 8,09 €

*21 avril 2022

Oncodesign & son actionariat

Répartition basée sur les données issues du rapport financier annuel au 31 décembre 2021



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 référence 2102182 v0.



Oncodesign

pour les nuls

Notre mission :
découvrir de nouvelles thérapies innovantes efficaces contre les cancers et les maladies graves sans traitement connu.

Oncodesign est une **entreprise biopharmaceutique** spécialisée en **médecine de précision** qui répond aux **gaps d'innovation de l'industrie de la santé**.

Fondée en 1995, Oncodesign s'est fixée pour **mission de découvrir des thérapies efficaces au profit des patients atteints de pathologies sans solution thérapeutique efficace**. Nous adressons en particulier le phénomène de résistance thérapeutique intrinsèque et acquise, à l'origine de nombreux échecs thérapeutiques en Oncologie.

Au côté des plus grands laboratoires pharmaceutiques, des biotechs, des institutions publiques de recherche et des groupes d'investissement, Oncodesign **oriente la recherche et le développement de nouveaux outils thérapeutiques et de diagnostic** ; que ce soit en service, en partenariat et en licensing, l'offre d'Oncodesign est capable de répondre à tous les besoins d'innovation.

Cotée sur Euronext Growth Paris, Oncodesign s'appuie sur un actionariat stable, engagé dans son développement.



Chiffres clés

1995

année de création

+230

nombre de salariés
dont 22% PhD

3

sites

1000

clients

36,2 millions €

revenus (en 2021)

11 millions €

investissement R&D
(chiffre moyen annuel
depuis 2016)

4

partenariats

2

programmes
en interne

Notre modèle d'innovation

Oncodesign est une entreprise **techno-scientifique** dont la finalité est **l'innovation** qui représente sa différenciation. L'innovation technologique est un ensemble de connaissances et de technologies associées entre elles pour répondre à une question nouvelle, et générer de **l'efficacité** et donc de la **croissance** pour ses clients et partenaires.

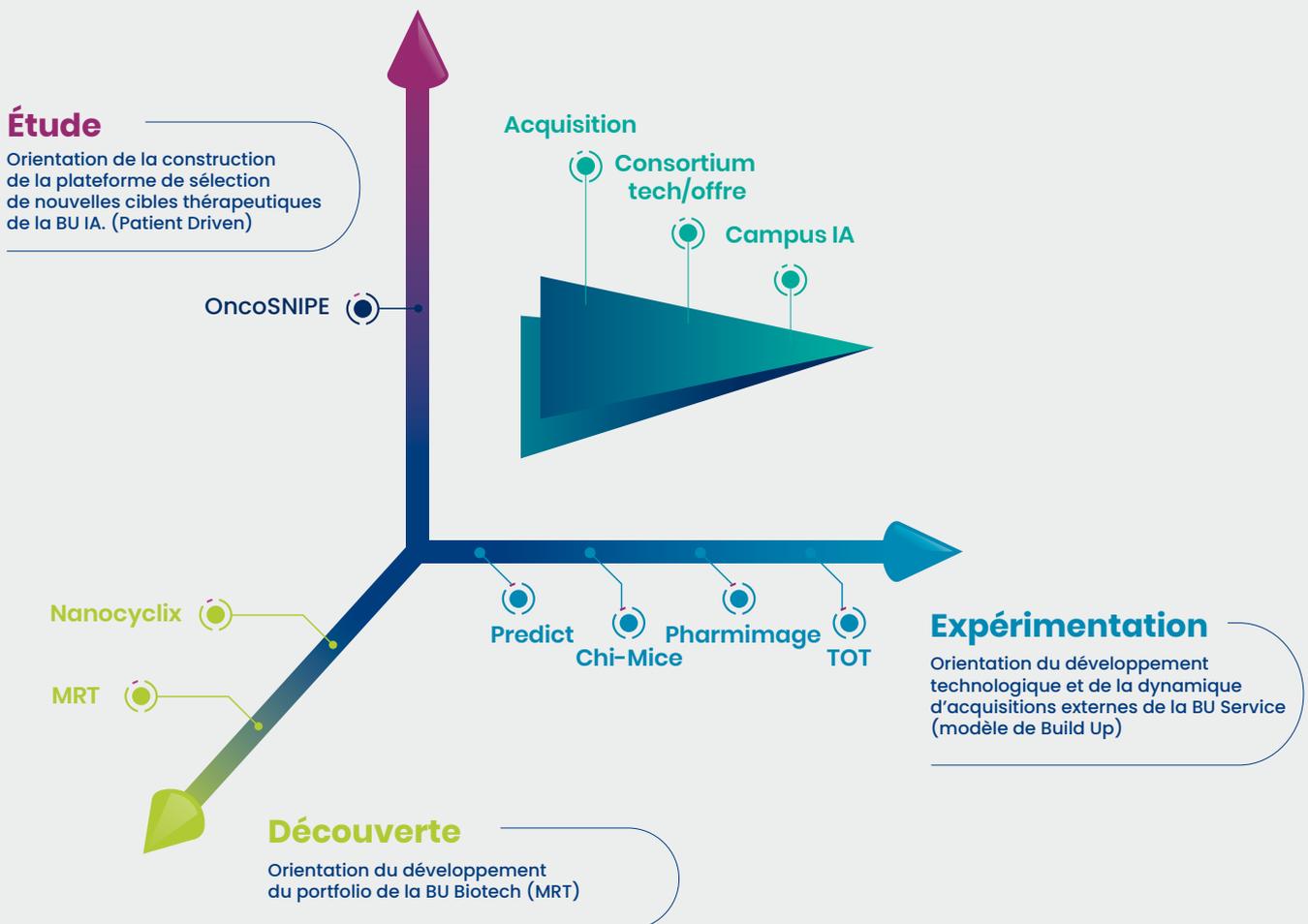
Notre modèle d'innovation est constitué de **3 axes stratégiques** qui forment notre plateforme de

médecine de précision : **Expérimentation, Découverte** et **Etude**. Ces axes définissent notre espace d'innovation stratégique.

Ces trois axes reposent sur des **technologies connectées et innovantes** qui permettent **d'identifier les cibles les plus pertinentes, de concevoir les meilleures thérapies avec leurs biomarqueurs et de sélectionner les candidats médicaments les plus adaptés**.

Ce **continuum de « Drug Discovery »** innovant est possible en appliquant notre politique collaborative, au travers de consortium commerciaux, d'acquisitions et de projets technologiques stratégiques, de création de pôles d'excellence ou de campus dédiés. Il faut innover pour être totalement efficace.

Espace d'innovation oncodesign



La vision 3D : le cercle vertueux des synergies

Les Business Units (BU) sont articulées entre elles dans le but d'amener les **Technologies** à générer des **Cibles** et des **Produits thérapeutiques** innovants pour réaliser la mission d'Oncodesign.



Enjeux techno-scientifiques pour Oncodesign d'ici 2025 :

1. Développer une plateforme de « *Drug Discovery* » innovante et performante en médecine de précision
2. Construire un portfolio de produits thérapeutiques en Oncologie
3. Construire une plateforme performante pour la sélection de nouvelles cibles thérapeutiques en Oncologie

L'économie d'Oncodesign résulte des différents « business models » en place dans les BU en lien avec les marchés spécifiques.

Cette vision intégrative est à la base de notre capacité d'adaptation et nous confère une agilité extrême dans un environnement en pleine évolution.

Stratégie et priorités d'investissement 2020-2025



Service Mature

Sélectionner les meilleurs candidats médicaments

TECHNOLOGIES

- Génération d'agents biologiques
- Validation de cibles
- Génération de Hits en chimie



Biotech En cours

Construire les outils thérapeutiques les plus efficaces

PRODUITS

- Inhibiteurs de kinase
- Biomarqueurs (RT)
- Radiothérapie systémique (MRT)
- Licensing - in (Homing)



IA En démarrage

Découvrir les cibles thérapeutiques les plus appropriées

CIBLES

- Cibles thérapeutiques en Oncologie
- Innovation du process de *Drug Discovery*

Les objectifs 2023 : une trajectoire pleine de promesses

À partir de cibles ou de molécules, conception & sélection des meilleurs candidats médicaments

- 50 M€ de chiffre d'affaires
- 15 à 20% d'EBITDA

Programmes de développement en partenariat stratégique long-terme

- RIPK2 jusqu'à la phase I
- 3 Candidats médicaments en clinique

Partenariats stratégiques structurant long terme

- Plateforme d'identification et de validation de nouvelles cibles en Oncologie
- Accélération du process de *Drug Discovery*
- Chiffre d'affaires de 5 M€



Contact

Oncodesign SIÈGE SOCIAL

18 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.

Ce document ne contient que des informations résumées qui ne doivent pas être considérées comme exhaustives. 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 conséquences 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 contenus 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.

ÉQUIPE RÉDACTIONNELLE

Directeur de publication : *Phillippe Genne*
Rédactrice en chef : *Florence Fombertasse*
Comité rédactionnel : *Karine Lignel,*
Sylvie Fernandes-Forster, Pascal Benderitter,
Mathilde Bohin et Arthur Rouillé (NewCap)