

Oncodesign : résultats annuels 2018

- Forte hausse des revenus et produits d'exploitation, +27% à 32,76 M€, pour la deuxième année consécutive
- Résultat d'exploitation et résultat net en amélioration respective de 12,5% et 37% grâce à la maîtrise des coûts et l'optimisation des efforts de R&D sur les projets stratégiques les plus prometteurs
- Trésorerie nette de 10,1 M€ au 31 décembre 2018
- Confirmation de notre objectif de chiffre d'affaires de 40 M€ en 2020, dont 30 M€ liés à l'activité Service

Dijon, France, le 11 avril 2019 à 18h30 – ONCODESIGN (ALONC – FR0011766229), groupe biopharmaceutique spécialisé en médecine de précision, annonce ses résultats pour l'exercice 2018 ainsi que ses perspectives 2019.

« Pour la deuxième année consécutive, Oncodesign enregistre une très forte hausse de ses revenus d'exploitation, soutenus par un chiffre d'affaires en constante progression depuis l'acquisition des laboratoires de recherche de GSK des Ulis en 2016. La performance de l'activité Service est aujourd'hui une réalité principalement grâce à l'élargissement de la gamme de prestations qui positionne Oncodesign comme nouvel entrant sur le marché de la Drug Discovery en service », commente Philippe Genne, Président Directeur Général et fondateur d'Oncodesign.

« Grâce à la restructuration et au renforcement des équipes, nous avons concentré nos efforts de R&D sur les 4 projets les plus prometteurs de notre pipeline, tout en maîtrisant les coûts. Ce positionnement stratégique nous a permis, non seulement de réduire la perte nette de près de 40% mais, surtout, de signer post-clôture de l'exercice 2018 un accord de collaboration stratégique avec le groupe pharmaceutique international Servier pour le développement d'inhibiteurs de la kinase LRRK2 dans la maladie de Parkinson. Cette collaboration prometteuse confirme l'intérêt de l'industrie pharmaceutique pour la technologie Nanocyclix[®] d'Oncodesign et nous permet d'allouer nos ressources financières à l'avancement de 3 autres programmes propriétaires, RIPK2, ALK1 et MNK1. Philippe Genne conclut : « c'est donc avec confiance que nous confirmons notre objectif de chiffre d'affaires de 40 M€ à l'horizon 2020, dont 30 M€ grâce aux activités de Service, tout en accélérant dans le développement de nos programmes stratégiques ».

en M€	2018	2017	Variation
Chiffre d'affaires	20,09	14,31	40,4%
Autres revenus et produits d'exploitation	12,68	11,61	9,2%
Total revenus et produits d'exploitation	32,76	25,91	26,5%
Achats consommés	(16,55)	(14,37)	15,2%
Charges de personnel	(15,99)	(12,87)	24,2%
Autres charges d'exploitation	(0,47)	(0,16)	190,0%
Impôts et taxes	(1,01)	(1,31)	- 22,8%
Variations nettes des amortissements et des dépréciations	(2,56)	(1,57)	63,2%
Résultat d'exploitation	(3,81)	(4,36)	- 12,5%

Hausse de +26,5% des revenus et produits d'exploitation 2018 à 32,76 M€

■ CA Service 2018 : +42% à 19,05 M€

En 2018, le chiffre d'affaires Service a progressé de 42% à 19,05 M€ (+23% à 14,2 M€ à périmètre constant). Cette forte hausse du chiffre d'affaires Service est la concrétisation de l'élargissement de la gamme d'offres de prestations du Groupe dans ce domaine (immuno-inflammation et maladies infectieuses, prestations ADME/Bioanalyse et service intégré de *Drug Discovery*) qui constituent des leviers de croissance importants pour les années à venir. Oncodesign a signé au second semestre 2018 un premier contrat de service intégré de *Drug Discovery* avec le laboratoire de dermatologie Galderma, entité médicale de Nestlé Skin Health, positionnant Oncodesign comme nouvel entrant sur le marché de la *Drug Discovery* en service. Le chiffre d'affaires Service repose également sur la signature de plusieurs contrats annuels et pluriannuels de service, notamment avec Erytech Pharma et EISAI, et sur l'intensification de la collaboration avec IPSEN en oncologie.

■ CA Partenariats 2018 : +21% à 1 M€

Le chiffre d'affaires Partenariats 2018 progresse de 21% à 1 M€. Il est le résultat de la contribution des différents partenariats en cours, dont la collaboration scientifique avec BMS qui se poursuit, alors qu'UCB travaille en interne sur un outil pharmacologique dans le but de valider l'intérêt de leur cible.

Au total, les activités de Service et de Partenariats portent le chiffre d'affaires 2018 du Groupe à 20,09 M€, en hausse de +40,4%.

■ Autres revenus et produits d'exploitation : +9,2% à 12,68 M€

En complément de son chiffre d'affaires, Oncodesign a enregistré la subvention annuelle de GSK pour un montant de 7,9 M€ en 2018, au titre de la reprise du centre François Hyafil. Cette subvention annuelle sera versée jusqu'en janvier 2020. Le second élément significatif du revenu d'exploitation est le Crédit d'Impôt Recherche attendu à 3,6 M€ au titre de l'année 2018. Sur ces bases, les autres revenus et produits d'exploitation ont progressé de 9,2% à 12,68 M€.

Amélioration du résultat d'exploitation de +12,5% grâce au contrôle des coûts et à la concentration des efforts de R&D sur les projets de recherche les plus prometteurs

Les charges d'exploitation, en augmentation de près de 21% à 36,6 M€, ressortent particulièrement bien maîtrisées au regard de la croissance du chiffre d'affaires de +40,4%. Ainsi, la progression des achats consommés est de seulement 15% démontrant les importants efforts de contrôle effectués sur les achats. Les charges de personnels, en hausse de 24% à 16 M€, restent également maîtrisées au regard, principalement, de l'effet année pleine lié aux effectifs de Bertin Pharma, arrivés en septembre 2017, et de la création de nouveaux postes en 2018. L'effectif salarié annuel moyen d'Oncodesign ressort ainsi à 232 fin 2018, contre 180 fin 2017, soit une augmentation +28%.

Les dépenses de R&D ont baissé de 14% à 12 M€ en 2018, contre 14 M€ en 2017. Les décisions stratégiques du Groupe ont permis une baisse des achats de 7%, une optimisation de l'organisation des équipes dédiées aux projets internes, ainsi qu'un recentrage des dépenses sur les projets de recherche les plus prometteurs (LRRK2, RIPK2, ALK1 et MNK1/2) et les projets collaboratifs.

Le résultat d'exploitation, en perte de 3,81 M€ contre une perte de 4,4 M€ en 2017, s'améliore de 12,5%. Cette amélioration s'explique notamment par l'application d'une meilleure politique de prix et la mise en place d'une offre ciblée entraînant une rentabilité en constante progression, ainsi que par le recentrage des activités sur des projets à plus forte valeur ajoutée. Ces améliorations devraient se poursuivre au cours des prochains exercices.

Enfin, il est important de noter que l'activité Service améliore constamment sa contribution au résultat de l'entreprise en dégagant une marge opérationnelle⁽¹⁾ de près de 30%.

En M€	2018	2017	Variation
Résultat d'exploitation	(3,81)	(4,36)	- 12,5%
Charges et produits financiers	(0,25)	(0,16)	+ 61,4%
Résultat courant des sociétés intégrées	(4,06)	(4,52)	- 10,0%
Charges et produits exceptionnels	0,11	(1,16)	- 109,7%
Impôt sur les bénéfices	(0,00)	(0,26)	- 99,7%
Résultat net des entreprises intégrées	(3,95)	(5,94)	- 33,4%
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	-	(0,07)	- 100,0%
Reprise nette d'écart d'acquisitions	0,80	1,00	- 20,0%
Résultat net de l'ensemble consolidé	(3,15)	(5,00)	- 37,0%
Position de trésorerie nette	10,1	11,5⁽²⁾	

¹ La marge opérationnelle suivie par Oncodesign est calculée en déduisant du chiffre d'affaires Service les coûts externes directs (achats sur les études de Service) et coûts internes directs (heures imputées par les scientifiques sur le Service).

² La trésorerie de référence 2017 s'élevait à 11,5 M€ (vs. 9,8 M€ publiés)

Réduction de la perte nette de près de 40%

En prenant en compte les charges financières de 0,25 M€ qui résultent de la charge d'intérêts sur emprunt partiellement compensée par les produits de placement, et le résultat exceptionnel positif de 0,11 M€ composé principalement des coûts liés aux opérations de réorganisation des sites, le résultat net des entreprises intégrées affiche une nette amélioration de +33,5% à -3,95 M€. La reprise de l'écart d'acquisition du Centre François Hyafil vient atténuer la perte à hauteur de 0,8 M€. Au total, le résultat net 2018 ressort à -3,15 M€ contre -5 M€ en 2017, soit une diminution de la perte nette de près de 40% en un an.

Une trésorerie nette au 31 décembre 2018 de 10,1 M€

La trésorerie nette au 31 décembre 2018 s'établit à 10,1 M€, contre 11,5 M€⁽²⁾ au 31 décembre 2017. Cette stabilité s'explique principalement par la hausse du chiffre d'affaires Service encaissé sur l'exercice, le recouvrement de la totalité des créances clients de l'exercice antérieur, ainsi que la mise en place d'outils de pilotage adaptés.

Perspectives 2019-2020

Oncodesign réaffirme son objectif de chiffre d'affaires de 40 M€ en 2020, dont 30 M€ réalisés grâce à l'activité de Service. La feuille de route est la suivante :

- Poursuite de la construction des axes technologiques stratégiques via la plateforme technologique de Médecine de Précision.
- Accélération de l'émergence et de la maturation du pipeline en amenant un composé thérapeutique issu de la technologie Nanocyclix en essai clinique d'ici fin 2020.
- Conduite du radiotracer anti-EGFR muté (phase I terminée) en phase III.
- Accroissement du chiffre d'affaires Service avec la signature de plusieurs partenariats importants, à l'instar de ceux signés avec GALDERMA, ERYTECH, IPSEN, EISAI....

Prochains évènements financiers :

- Knowledge for Growth 2019, Ghent, 9 mai
- Conférence investisseurs MIDCAP, Paris, 14-15 mai

Prochains évènements scientifiques :

- ITOC6, Vienna, 11-13 avril
- Meet HIC, Paris, 15 avril
- 2nd Annual 3D Tissue Models Oncology, Boston, 7-9 mai
- 77th Annual SID Meeting, Chicago, 8-11 mai
- Meet2Win, Bordeaux, 21-22 mai
- Life Science R&D Innovation Summit- Londres, 22-23 mai
- Drug Discovery Summit, Berlin, 11-12 juin
- Bioheterocycles 2019 - XVIII International Conference on Heterocycles in Bioorganic Chemistry, Ghent, 17-20 juin

Vecteur d'innovation.

- WPW – World Pharma Week, Boston, 17-20 juin
- RICT 2019 - Interfacing Chemical Biology and Drug Discovery - 55th International Conference on Medicinal Chemistry, Nantes, 3-5 juillet

Le Rapport Financier Annuel est disponible sur le site internet de la société www.oncodesign.com

Prochaine publication financière : chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2019, le 25 juillet 2019 (après bourse)

À propos d'Oncodesign : www.oncodesign.com

Créée il y a plus de 20 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 600 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 46 milliards de dollars en 2016 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, Bristol-Myers Squibb et UCB. Basée à Dijon, au cœur du pôle universitaire et hospitalier et au sein du cluster de Paris-Saclay, Oncodesign compte 232 collaborateurs et dispose de filiales au Canada et aux États-Unis.

Contacts

Oncodesign

Philippe Genne
Président Directeur Général
Tél. : +33 (0)3 80 78 82 60
investisseurs@oncodesign.com

NewCap

Relations Investisseurs
Mathilde Bohin / Louis-Victor Delouvrier
Tél. : +33 (0)1 44 71 94 95
oncodesign@newcap.eu

NewCap

Relations Médias
Arthur Rouillé
Tél. : +33 (0)1 44 71 00 15
oncodesign@newcap.eu

