

Oncodesign annonce une forte augmentation de son chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2021



- Chiffre d'affaires Groupe en hausse de +33% à 15,8 M€
- Forte croissance organique du service avec un CA externe¹ à 12,6 M€ (+39%) et un carnet de commandes en hausse à 15,5 M€ (+33%)
- Produits et revenus d'exploitation de 18,2 M€ au même niveau qu'en 2020, alors que la subvention de GSK n'est plus perçue depuis cette année
- Succès pour le programme LRRK2 : paiement d'un milestone de 2 M€ à Oncodesign suite au choix du candidat médicament par les laboratoires Servier
- Position de trésorerie de 27 M€ au 30 juin 2021

Dijon, France, le 21 juillet 2021, 18h15 – ONCODESIGN (ALONC – FR0011766229), groupe biopharmaceutique spécialisé en médecine de précision, annonce ses résultats du premier semestre 2021 et fait le point sur ses activités.

Oncodesign Groupe - Chiffre d'Affaires et autres produits et revenus d'exploitation

| en M€ Données consolidées non auditées | S1'21 | S1'20 | Evolution |
|---|-------------|-------------|----------------|
| Chiffre d'Affaires BU Service | 12,6 | 9,1 | + 38,4% |
| Chiffre d'Affaires BU Biotech | 3,2 | 2,8 | + 15,8% |
| Total chiffre d'Affaires | 15,8 | 11,9 | + 33,1% |
| Autres revenus et produits d'exploitation (*) | 2,3 | 6,3 | -62,8% |
| Total revenus et produits d'exploitation | 18,2 | 18,2 | - 0,1% |
| Position de trésorerie (au 30 juin 2021) | 27,1 | 19,9 | + 36% |

(*) Subvention perçue de GSK, chaque année en Janvier au titre de l'année N-1. Le dernier versement de la subvention GSK est intervenu en Janvier 2020.

Philippe GENNE, Président-Directeur Général d'Oncodesign, déclare : « Après 18 mois marqués par la crise sanitaire mondiale éprouvante, Oncodesign réalise un premier semestre historique, avec un chiffre d'affaires s'établissant à 15,8 M€, en progression de +33% par rapport à l'année dernière. Cette performance remarquable repose en grande partie sur la BU Service qui connaît une croissance organique record, tant au niveau de son CA externe à 12,6 M€ (+38%) que de son carnet de commandes (+33%). Ceci témoigne de l'engagement important des équipes pour développer de nouvelles offres (DRIVE SM, DRIVE MRT et COVID) répondant toujours mieux aux attentes de nos clients grâce à nos plateformes technologiques innovantes. Bien que toujours contraintes dans leur mobilité, nos équipes sont parvenues à signer 15,5 M€ de carnet de commandes Service au cours du premier semestre 2021. Ainsi, l'entreprise poursuit à la lettre sa stratégie initiale, cette forte hausse organique du chiffre d'affaires Service compensant mécaniquement la fin de la subvention de GSK (4 M€ reconnus au prorata temporis du 1^{er} semestre de l'année 2020, 8 M€ total par an) et permettant ainsi aux revenus et produits d'exploitation de se maintenir à 18 M€. Les perspectives de ventes pour le second semestre laissent penser que la dynamique restera durable, avec le support de notre nouveau site web opérationnel depuis le 22 juin. Dans le même temps, la BU Biotech a connu un nouveau succès avec la sélection d'un second candidat médicament, au sein du programme LRRK2, issu de notre technologie propriétaire Nanocyclix®, qui a induit le versement d'un nouveau milestone de 2 M€ de la part de notre partenaire Servier. Le chiffre d'affaires de la BU Biotech atteint 3,2 M€ (+16% par rapport au 1^{er} semestre 2020). Depuis avril 2019, Servier a déjà versé un total de 13 M€ à Oncodesign. »

(1) À ce chiffre d'affaires externe, il convient de rajouter le chiffre d'affaires réalisé en interne avec notre BU Biotech qui s'élève à 2,4 M€.

Arnaud Lafforgue, Directeur Financier d'Oncodesign, ajoute : « Le niveau de trésorerie d'Oncodesign atteint 27 M€ au 30 juin 2021. Cette trésorerie intègre la totalité des 15,9 M€ perçus au titre du PGE (Plan Garanti par l'État) obtenu en septembre 2020, ainsi que les flux de trésorerie liés à l'encaissement de notre chiffre d'affaires Service récurrent et les crédits d'impôt recherche au titre de 2020 de 3 M€. Cette trésorerie n'intègre pas encore le milestone LRRK2 de Servier de 2 M€. Ces ressources confirment l'excellente visibilité financière dont nous disposons pour donner à la société les moyens de financer tant les développements des programmes ODS 101/RIPK2 et MRT (Molecular RadioTherapy), que de mener à bien sa politique de croissance externe pour le Service. »

Business Unit Service : très forte croissance du carnet de commandes (+33%) et du chiffre d'affaires (+39%)

L'activité de la BU Service s'inscrit dans une forte dynamique de croissance de son CA externe et de son carnet de commandes.

BU Service - Chiffre d'Affaires

| en M€ | S1'21 | S1'20 | Évolution |
|--|-------------|-------------|----------------|
| Chiffre d'Affaires Externe | 12,6 | 9,1 | + 38,4% |
| Chiffre d'Affaires Interne | 2,4 | 4,0 | - 40,8% |
| Total chiffre d'Affaires BU Service | 15,0 | 13,1 | + 14,3% |

La progression du CA externe est très importante à près de +40% pour atteindre 12,6 M€, contre 9,1 M€ au 1^{er} semestre 2020 et 10 M€ au 1^{er} semestre 2019 (dernière année de référence avant la crise sanitaire).

Dans la droite ligne des années passées, ce sont les contrats avec les clients japonais et coréens qui progressent le plus (+150%), suivis par les américains (+70%). De même, le chiffre d'affaires attaché aux études sur la COVID s'élève à 2,6 M€ en progression constante depuis le lancement de l'offre en milieu d'année dernière.

À ce chiffre d'Affaires Externe, il convient de rajouter le chiffre d'affaires réalisé en interne avec notre BU Biotech qui s'élève à 2,4 M€. Ainsi, la BU Service génère un chiffre d'affaires total de 15 M€ au S1 2021.

Depuis la sélection de l'ODS 101, la molécule est entrée en phase de développement réglementaire, les investissements sont principalement consacrés à des prestations externes et donc ne rentrent plus dans le chiffre d'affaires interne de la BU Service. Les ressources internes mobilisées sur les programmes de la BU Biotech ont été ainsi divisées par deux passant d'environ 40 FTE¹ à près de 20 FTE. Ces ressources supplémentaires viennent soutenir la forte croissance du CA externe de la BU Service et la rentabilité de la société. L'objectif affiché d'atteindre un CA externe de service à 50 M€ avec 15 à 20% d'EBITDA en 2023 est renforcé par ces résultats et la mise en œuvre d'une stratégie active de croissance externe.

Carnet de commandes

| en €M | S1'21 | S1'20 | Évolution |
|-------------------------|-------------|-------------|----------------|
| France et Europe du Sud | 4,3 | 3,7 | + 16,3% |
| Europe Centrale | 2,9 | 3,6 | - 18,4% |
| Asie | 3,5 | 2,8 | + 25,8% |
| Amérique du Nord | 2,3 | 1,1 | + 115,7% |
| Europe du Nord | 2,6 | 0,6 | + 348,0% |
| Total | 15,5 | 11,7 | + 33,3% |

Malgré la crise sanitaire mondiale qui limite toujours les déplacements internationaux, les possibilités de salons et de forums en présentiel et les rencontres avec les clients, le carnet de commandes augmente de 33% à 15,5 M€ contre 11,7 M€ l'année dernière à la même période, assurant un stock total record de 16,2 M€ à produire.

¹ Full-Time Equivalent

Oncodesign continue d'engranger de nombreuses commandes en Asie et en Amérique du Nord respectivement +25% et +115% (vs. S1 2020) pour des montants significatifs de 5,8 M€, soit 40% du total.

Cette croissance est portée par la signature de contrats pluriannuels qui totalisent à eux seuls 5 M€ (30%) sur l'ensemble des signatures du 1^{er} semestre. Par ailleurs, on constate toujours une forte demande autour des études COVID dont les commandes atteignent 2 M€ sur le 1^{er} semestre 2021, soit 14% du total et sans que la demande ne semble fléchir pour le moment.

La bonne santé du carnet de commandes et les perspectives qui s'annoncent à moyen terme sont aussi de solides arguments qui renforcent l'anticipation sur l'atteinte des objectifs en 2023.

Business Unit Biotech : chiffre d'affaires progresse de 16% et atteint 3,2 M€ dont 2 M€ de milestone

Le chiffre d'affaires atteint 3,2 M€ au 1^{er} semestre 2021, contre 2,8 M€ l'an passé. Il est marqué par le paiement d'un nouveau *milestone* de 2 M€ par Servier, s'ajoutant aux 3 M€ versés en mars 2019 à la signature et celui de 1 M€ en avril 2020 dans le cadre du partenariat stratégique signé en mars 2019 pour le développement d'inhibiteurs de la kinase LRRK2 dans la maladie de Parkinson. Au total, le programme LRRK2 a permis à Oncodesign d'engranger 13 M€ de chiffre d'affaires depuis la signature du partenariat en comptabilisant l'up-fronts, les milestones et le chiffre d'affaires récurrent (frais de recherches).

L'ensemble des droits de propriété industrielle concernant notre radiotracer « Florepizol » a été récupéré en mars 2021, ce qui donne toute liberté de manœuvre pour le développement et l'exploitation de la plateforme de pharmaco-imagerie IMAkinib (découverte à partir de composés Nanocyclix® de radiotraceurs capables de détecter la présence des cibles kinases et de suivre l'effet des traitements). Cette molécule et cette technologie particulièrement innovante par son application, ont suscité un intérêt auprès de certains cliniciens et investisseurs pour financer le développement de nouveaux radiotraceurs et celui du Florepizol.

Le Groupe a fait le choix de décaler le dépôt de l'IND de son composé *first-in-class* ODS 101, initialement prévu à mi-année 2021, et de financer sa phase 1 qui démarrera au cours de l'année prochaine. Des études complémentaires sont nécessaires pour approfondir les connaissances en raison de la nouveauté de la cible. De plus, la société reste dans l'attente des conclusions définitives de certains prestataires et experts. Cette période a permis de constater l'intérêt marqué de la part de Big Pharmas et d'investisseurs importants à ce stade du développement du composé qui entraînera la réalisation de la phase 1.

Pour mémoire, le projet MNK1/2 a été suspendu en début d'année car, d'une part, il avait pris du retard sur ses objectifs 2020 initiaux et, d'autre part, la société a souhaité concentrer ses moyens financiers sur le développement de l'ODS 101.

Business Unit IA poursuit sa structuration

La BU Intelligence Artificielle a poursuivi sa structuration technologique autour de la construction d'une plateforme innovante de sélection de cibles thérapeutiques, axée sur le développement du projet OncoSNIFE®, les actifs du projet IMODI® et plusieurs collaborations académiques. Une offre commerciale de partenariat avec l'industrie a été mise sur pied et validée, et des discussions sont engagées avec des pharmas.

Suivant la philosophie propre à Oncodesign autour de la construction de projets collaboratifs, un campus international associant des spécialistes de l'IA et de la « drug discovery » est en construction avancée pour optimiser l'ensemble du processus de découverte de nouveaux traitements.

Solide position de trésorerie au 30 juin 2021 à 27 M€ (+36% par rapport au 1^{er} semestre 2020), assurant une excellente visibilité financière

La trésorerie disponible de la société est constituée de la totalité des 15,9 M€ perçus au titre du PGE qu'Oncodesign a sollicité en septembre 2020, qui reste réservé au développement de la société et non pour financer l'activité, de l'encaissement du chiffre d'affaires Service récurrent et du crédit d'impôt recherche au titre de 2020 de 3 M€. Cette trésorerie n'intègre pas encore le milestone LRRK2 de Servier de 2 M€.



Enfin, concernant le contrôle fiscal sur le crédit d'impôt recherche portant sur les années 2016/2017/2018, le risque pour la trésorerie de devoir rembourser 3 M€ est totalement levé, les conclusions de l'administration ayant été communiquées début juin 2021.

Prochaine publication financière :

Résultats du 1^{er} semestre 2021, le 30 septembre 2021 (après bourse)

Prochaines réunions Investisseurs :

- Conférence TP ICAP Midcap Global Megatrends, le 7 septembre 2021
- Investor Access, 27 et 28 septembre 2021
- European Midcap Event, 21 et 22 octobre 2021
- VFB, 23 octobre 2021
- Investir Day à Paris, le 23 novembre 2021



À propos d'Oncodesign : www.oncodesign.com

Oncodesign est une entreprise biopharmaceutique spécialisée en médecine de précision fondée en 1995 par son Président directeur général actuel et actionnaire majoritaire, elle est cotée sur Euronext Growth Market depuis avril 2014. Sa mission est la découverte de thérapies efficaces pour lutter contre le cancer et autres maladies sans solutions thérapeutiques. 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 unique, alliant l'intelligence artificielle, la chimie médicinale, pharmacologie, bioanalyse réglementaire et imagerie médicale de pointe, Oncodesign est en mesure de sélectionner de nouvelles cibles thérapeutiques, de concevoir et développer les candidats précliniques potentiels jusqu'au stade des phases cliniques. Oncodesign a configuré son organisation pour proposer des services innovants à ses clients et des licences sur ses molécules propriétaires. 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 internationaux. Basée en France à Dijon, au cœur du pôle universitaire et hospitalier et au sein du cluster de Paris-Saclay, Oncodesign compte 230 collaborateurs au sein de 3 Business Units (BU) : Service, Biotech, Intelligence Artificielle 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

NewCap

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

oncodesign@newcap.eu

NewCap

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

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.