

Oncodesign annonce ses résultats du 1^{er} semestre 2021



- Chiffre d'affaires en hausse de 34% à 15,9 M€ au 1^{er} semestre 2021
- Revenus et produits d'exploitation stables de 18,4 M€ (+2%) malgré l'arrêt de la subvention de GSK à compter de cette année (3,9 M€ au 1^{er} semestre 2020)
- Maintien de l'effort d'investissement en R&D à 5 M€ au 1^{er} semestre 2021, notamment dans le cadre de la BU Biotech principalement sur le programme RIPK2 (3,7 M€)
- Résultat Net à l'équilibre (-0,1 M€)
- Chiffre d'affaires de la BU Service pour le compte de clients externes en très forte progression de +40% à 12,6 M€
- EBITDA de la BU Service de 12% (1,8 M€) au 1^{er} semestre en très forte progression
- Carnet de commandes de la BU service en hausse de 33% à 15,5 M€, assurant un stock total record de 16,2 M€ à produire
- En 2022, Oncodesign disposera de deux inhibiteurs de kinase issus de sa recherche qui passeront en clinique, l'un développé en propre contre RIPK2 et l'autre en partenariat avec Servier contre LRRK2
- Position de trésorerie de 27 M€ au 30 juin 2021

Dijon, France, le 16 septembre 2021, à 18h00 – ONCODESIGN (ALONC – FR0011766229), groupe biopharmaceutique spécialisé en médecine de précision, annonce ses résultats du premier semestre 2021 et fait le point sur ses activités.

Philippe GENNE, Président-Directeur Général d'Oncodesign, déclare : « Dans cette période complexe au niveau mondial, Oncodesign démontre son extrême agilité et la pertinence de son modèle économique, la croissance organique de son chiffre d'affaires alliée à l'amélioration de la rentabilité et de la productivité de la BU Service assurent la pérennité de l'entreprise. En effet, le chiffre d'affaires d'Oncodesign progresse de +34%, et affiche des revenus et produits d'exploitation de 18,4 M€, en légère progression de +2% par rapport à 2020, prenant le relais naturellement du versement des 3,9 M€ de la subvention de GSK à la même période l'année dernière, permettant à l'arrivée un résultat net à l'équilibre (- 0,1 M€). La croissance du chiffre d'affaires Service est la conséquence d'une forte demande de la part de nos clients (chiffre d'affaires à +40%, carnet de commandes à +33%). L'EBITDA de la BU Service progresse fortement à 1,8 M€, soit un taux de marge d'EBITDA de +12% contre moins de 5% au premier semestre de 2020, en avance sur nos objectifs d'atteindre les standards du marché de 15% à 20% en 2023. Par ailleurs, nos investissements R&D ont été focalisés sur le développement réglementaire du projet RIPK2 et donc externalisés à des prestataires spécialisés. Nous aurons deux molécules issues de notre recherche en clinique en 2022, ce qui est en ligne avec nos objectifs également. Les équipes de la BU Intelligence artificielle travaillent pour développer notre plateforme de sélection de nouvelles cibles thérapeutiques, avec la validation expérimentale des premières cibles attendue d'ici la fin d'année. »

Arnaud LAFFORGUE, Directeur Financier d'Oncodesign, poursuit : « Notre trésorerie reste toujours à un niveau très élevé de 27 M€ intégrant le PGE de 16 M€. Le 1^{er} semestre a été notamment marqué par l'encaissement du CIR 2020 pour près de 3 M€. Cette position de trésorerie nous permet d'aborder sereinement nos objectifs que sont : l'avancée en Phase 1 de notre programme RIPK2, la réalisation de croissance externe en Service pour accompagner la croissance de l'activité vers les 50 M€ de chiffre d'affaires en 2023, et la poursuite du développement de notre BU IA. De plus, l'ensemble des dispositifs mis en place par le gouvernement dans le cadre du plan de relance est également un signal très positif sur la capacité que le Groupe aura de financer son développement dans les prochaines années. Pour le second semestre, le dynamisme commercial est important comme en témoigne le bond de 33% du carnet de commandes, la demande pour les études COVID-19 ne se tarie toujours pas et nous permet d'atteindre un niveau de stock total record à produire de 16,2 M€. Les indicateurs prévoient la poursuite de cette croissance sur le même rythme d'ici la fin de l'année »

Oncodesign groupe - Compte de résultat

en M€ Données consolidées	S1'21	S1'20	Evolution	
			en %	en valeur
Chiffre d'affaires	15.9	11.8	+ 34%	+ 4.1
Autres revenus et produits d'exploitation	2.5	6.3	- 60%	- 3.8
Total revenus et produits d'exploitation	18.4	18.1	+ 2%	+ 0.3
Achats consommés	(8.4)	(7.6)	+ 11%	- 0.8
Charges de personnel	(9.1)	(9.2)	- 1%	+ 0.1
Autres charges d'exploitation	(0.2)	(0.1)	+ 62%	- 0.1
Impôts et taxes	(0.5)	(0.5)	- 16%	+ 0.1
Variations nettes des amortissements et des dépréciations	(0.8)	(0.9)	- 12%	+ 0.1
Total charges d'exploitation	(19.0)	(18.4)	+ 3%	- 0.6
Résultat d'exploitation	(0.6)	(0.3)	+ 98%	- 0.3
Charges et produits financiers	(0.0)	(0.3)	-	+ 0.2
Charges et produits exceptionnels	(0.0)	0.2	-	- 0.3
Impôt sur les bénéfices	0.1	(0.1)	-	+ 0.2
Reprise sur amortissements	0.5	0.5	-	-
Résultat net de l'ensemble consolidé	(0.1)	0.0	-	- 0.2
Intérêts minoritaires	-	-	-	-
Résultat net (part du groupe)	(0.1)	0.0	-	- 0.2

Résultats financiers du 1^{er} semestre 2021

Le chiffre d'affaires du Groupe au 1^{er} semestre 2021 s'établit à 15,9 M€, une hausse de 34% par rapport au S1 2020 sous le double effet de l'augmentation des chiffres d'affaires à la fois de la BU Service (+40%) à 12,6 M€ et de la BU Biotech (+16%) à 3,2 M€ dont le milestone de Servier de 2 M€ pour la sélection du candidat médicaments inhibiteur de LRRK2.

Les autres revenus et produits d'exploitation, qui s'élèvent à 2,5 M€ au 1^{er} semestre, enregistrent une baisse 3,9 M€ correspondant à l'arrêt de la Subvention de GSK (*prorata temporis*) par rapport au S1 2020. Les autres produits et revenus dont notamment le CIR (1,7 M€) restent stables.

Les charges d'exploitation de 19 M€ augmente de 3%. Cette hausse s'explique en partie par la reprise de la croissance du CA, les achats consommés augmentant de 11% notamment les achats de prestations externes de sous-traitance ou encore dans les autres charges d'exploitation, les déplacements professionnels qui reprennent. En revanche, nous poursuivons notre maîtrise de la masse salariale qui reste stable, la croissance de l'activité se faisant à effectifs constants via des gains de productivité et une meilleure allocation des ressources en interne.

Les investissements en Recherche et Développement représentent 5 M€ au premier semestre 2021, contre 5,4 M€ au 30 juin 2020. Cet effort est prioritaire pour préparer l'avenir du Groupe, et repose pour l'essentiel sur le programme RIPK2 qui à lui seul a représenté 3,7 M€ de d'investissement au 1^{er} semestre en prestations externes. Comme déjà annoncé le programme MNK1/2 a été abandonnés faute de résultats à court terme. L'autre axe d'investissement prometteur pour le Groupe est la BU IA pour laquelle Oncodesign investie en moyens humains, infrastructures et données.

Conséquence de l'effet combiné de la forte hausse du chiffre d'affaires et de la maîtrise des charges, le **résultat d'exploitation est de - 0,6 M€** contre - 0,3 M€ l'année dernière.

Oncodesign atteint une nouvelle fois l'équilibre sur ce 1^{er} semestre, avec un résultat net à - 0,1 M€, le résultat financier, le résultat exceptionnel et les reprises sur amortissement (retraitement des écarts d'acquisition, consécutif au *sell and lease-back* du bâtiment des Ulis permet de constater un produit de 500 K€ dans les comptes consolidés), varient globalement peu par rapport à l'année dernière.

Tant au niveau du résultat d'exploitation que du résultat net, Oncodesign démontre la force de son modèle, la croissance record de son CA de Service externe (+ 40%) avec un EBITDA de 12% comble la perte de revenus provoquée par la fin de la subvention d'exploitation de GSK. La capacité du Groupe à délivrer un chiffre d'affaires rentable compensera, dès cette année, et plus encore à l'horizon 2023 cette subvention sans pour autant condamner le Groupe à réduire ses investissements de R&D et ses ambitions.

Enfin, d'une part, le Groupe faisait l'objet d'une vérification de comptabilité sur les exercices 2016, 2017 et 2018 pour le Crédit Impôt Recherche, ce contrôle actuellement en cours ne porte plus que sur un enjeu de 50 K€. En outre, la société bénéficie de l'aboutissement des conclusions du litige sur la qualification de l'immeuble de l'établissement des Ulis, et des conséquences en matière de Taxe Foncière et de Cotisation Foncière des Entreprises.

Trésorerie

La trésorerie disponible au 30 juin 2021 s'élevait à 27 M€, en hausse de +7% par rapport au 30 juin 2020, sans pour autant ralentir le rythme des investissements en R&D du Groupe. Pour mémoire, cette trésorerie inclut le crédit d'impôt recherche de l'année 2020 (3 M€) et le Prêt Garanti par l'État (PGE) de 15,9 M€ mais pas le milestone de 2 M€ de Servier (attendu en septembre 2021).

BU SERVICE : CA externe en forte hausse de 40% et EBITDA à 12%

BU Service - Compte de résultat

en M€ Données analytiques	S1'21	S1'20	Evolution	
			en %	en valeur
Chiffres d'Affaires Externe	12.6	9.0	+ 40%	+ 3.6
Chiffres d'Affaires interne	2.4	5.0	- 52%	- 2.6
Chiffres d'Affaires	15.0	14.0	+ 7%	+ 1.0

Coûts directs	(3.2)	(2.8)	+ 12%	- 0.3
Marge brute	11.7	11.2	+ 5%	+ 0.6
Coûts internes	(9.1)	(9.6)	- 5%	+ 0.5
Marge nette	2.6	1.6	+ 65%	+ 1.0
Autres coûts & produits	(0.9)	(0.9)	- 6%	+ 0.1
EBITDA	1.8	0.7	+ 165%	+ 1.1

La BU Service réalise un chiffre d'affaires total de 15 M€ en cumulant le chiffre d'affaires "Externes" correspondant au chiffre d'affaires réalisé avec les clients d'Oncodesign, et le chiffre d'affaires "Interne"¹ réalisé pour l'exécution des travaux liés à nos projets thérapeutiques pour le compte de la BU Biotech.

Dans le détail, le CA externe progresse de +40% pour atteindre 12,6 M€ et le CA réalisé en interne au profit de notre BU Biotech s'élève à 2,4 M€. Pour rappel, 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 FTE² à près de 20 FTE. Ce sont des ressources supplémentaires qui viennent soutenir la forte croissance du CA externe de Service et la rentabilité de la société.

L'EBITDA s'établit à 12% soit 1,8 M€ en forte progression de + 1,1 M€ par rapport à S1 2020, se rapprochant ainsi des standards du marché pour une activité de Service. Pour la 2ème année consécutive cette forte progression illustre la capacité de la BU Service d'améliorer sa performance opérationnelle en optimisant sa productivité et son organisation interne et confirme les effets bénéfiques de la mise en place de notre nouvelle organisation en BU.

Cette tendance une nouvelle fois confirmée nous conforte dans notre capacité à atteindre les niveaux de 15 à 20% d'EBITDA en 2023 (Hors CIR).

La croissance importante du carnet de commandes de Service (+33%) sur ce premier semestre, consécutive à celle de 2020 (+33%) est un indice très fort sur la durabilité de la croissance organique de l'entreprise. L'industrie de santé externalise massivement sa R&D sur des CRO technologiques, Oncodesign est particulièrement bien positionnée.

Fort de ce constat, notre attention est portée sur la croissance externe pour accélérer notre développement, notre modèle d'innovation supportant notre stratégie d'acquisition.

Les objectifs de la BU Service sont maintenus : accélérer le développement de la vente des contrats de services intégrés et long terme pour une croissance du chiffre d'affaires Service et de l'EBITDA. Les objectifs 2023 d'Oncodesign sont notamment pour la BU Service d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 M€, et un EBITDA compris entre 15% et 20%.

BU Biotech : CA en hausse de 16% et maîtrise de ses dépenses

BU Biotech - Compte de résultat

en M€	S1'21	S1'20	Evolution	
			en %	en valeur
Données analytiques				

¹ Le chiffre d'affaires interne est neutralisé en données consolidées puisqu'il a sa contrepartie en coûts directs dans le compte de résultat de la BU Biotech.

² Full-Time Equivalent – Equivalent temps plein

Chiffres d'Affaires	3.2	2.8	+ 16%	+ 0.4
Coûts directs	(3.7)	(5.7)	- 35%	+ 2.0
Marge brute	(0.5)	(2.9)	- 84%	+ 2.4
Coûts internes	(0.4)	(0.4)	+ 5%	- 0.0
Marge nette	(0.9)	(3.3)	- 72%	+ 2.4
Autres coûts & produits	0.4	0.0	+ 1318%	+ 0.3
EBITDA	(0.6)	(3.3)	- 83%	+ 2.7

Le chiffre d'affaires Biotech est constitué essentiellement de la vente des partenariats précoces ciblant les inhibiteurs de kinase et sur des accords de licensing issus de notre portefeuille : à court termes des Up-fronts / milestones et la couverture de frais de recherche du Partenariat Servier pour LRRK2.

Au 1^{er} semestre 2021, le chiffre d'affaires Biotech est de 3,2 M€ intégrant le paiement du milestone de 2 M€ et les frais de recherche par Servier, dans le cadre du partenariat stratégique signé en mars 2019 pour le développement d'inhibiteurs de la kinase LRRK2 dans la maladie de Parkinson. Servier a sélectionné un candidat médicament dans le cadre de ce programme et prend en charge directement les étapes de développement à venir avec comme objectif de mener ce candidat en Phase 1 en juin prochain. Ces prochaines étapes vont donner lieu aux versements de nouveaux milestones significatifs.

Le programme RIPK2 suit son cours, Oncodesign ayant assuré en particulier le programme back up et validé les composés followers³. Aucun problème majeur lié à la toxicité du produit susceptible de stopper le développement n'a été identifié à ce jour. Après des contacts soutenus avec plusieurs pharmas, Oncodesign a fait le choix de développer ce composé prometteur en interne jusqu'en Phase 1 qui se déroulera en 2022. Le financement des étapes à venir est d'ores et déjà assuré, l'objectif restant de faire du *licensing out* du composé dans les meilleures conditions.

La récupération de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle liés au radiotracer, Florepizol, ouvre à nouveau une fenêtre de tir pour licencier ce composé. Le portefeuille de produits va se recentrer en oncologie, il passera par la découverte de nouveaux inhibiteurs de kinase, de composés de radiothérapie systémique et par le *licensing in*.

Les objectifs de la BU Biotech sont : continuer à assurer la montée en puissance du pipeline, via la sélection d'une part de candidats-médicaments inhibiteurs de kinase issus de la technologie Nanocyclix et, d'autre part, d'opportunités externes sur d'autres cibles. Oncodesign ambitionne d'amener 3 produits en phase cliniques, d'ici 2023.

BU INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

BU IA - Compte de résultat

en M€ Données analytiques	S1'21	S1'20	Evolution	
			en %	en valeur
Chiffres d'Affaires	-	-	-	-
Coûts directs	(0.1)	(0.2)	- 68%	+ 0.1

³ Les molécules followers et Back-up sont des molécules avec la même activité sur RIPK2, appartenant respectivement à la même série chimique ou série chimique différente qui dérisque le programme.

Marge brute	(0.1)	(0.2)	- 68%	+ 0.1
Coûts internes	(0.3)	(0.3)	+ 5%	- 0.0
Marge nette	(0.4)	(0.5)		
Autres coûts & produits	(0.0)	(0.0)	+ 391%	- 0.0
EBITDA	(0.5)	(0.5)	- 14%	+ 0.1

Dans le but de développer une plateforme de sélection de nouvelles cibles thérapeutiques et de la mettre en service fin 2021, Oncodesign continue d'investir tant en moyens humains (l'équipe compte 7 personnes et 2 postes sont ouverts) que matériels et données. Le projet OncoSnipe (PSPC/2017) suit son cours avec un recrutement soutenu des patients dans les 3 indications choisies (Poumon, sein, pancréas), c'est un essai observationnel qui permet d'accumuler des données de qualité pour permettre d'éduquer rapidement les algorithmes et d'isoler les populations de patients résistant. Oncodesign a structuré à ce jour le processus de sélection de nouvelles cibles en interne. Depuis le lancement du projet OncoSnipe en 2016, et avec la création de la BU IA en 2020, les investissements totaux sur l'IA ont représenté 4 M€ financés intégralement par le Groupe.

Cette BU a pour objectif, d'ici 2023, de construire une plateforme d'identification et de validation de nouvelles cibles thérapeutiques et de fiabiliser et réduire les délais du process de *Drug Discovery*, tout en développant son chiffre d'affaires auprès de l'industrie.

Ainsi, la mission d'Oncodesign est de découvrir des thérapies efficaces contre le cancer et repose sur ses plateformes de médecine de précision et son modèle d'innovation avec ses 3 activités stratégiques : Expérimentation, Découverte et Étude. Les BU sont aujourd'hui 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.

Les 3 enjeux techno-scientifiques d'Oncodesign d'ici 2025 :

- Développer une plateforme de *drug discovery* innovante et performante en médecine de précision
- Construire un portfolio de produits thérapeutiques en oncologie
- 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.

Le Rapport Financier Semestriel 2021 sera disponible sur le site internet de la société www.oncodesign.com, le jeudi 30 septembre 2021. Les procédures d'examen limité sur les comptes consolidés ont été effectuées, le rapport des commissaires aux comptes est en cours d'émission.

Prochaines réunions Investisseurs :

- 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.