

Transcription de l'audioconférence semestrielle du 3 décembre 2018 – 18h30 CET

Participants de la société

Christophe Douat, *Président du Directoire*

Jaime Arango, *Directeur Financier*

Nicolas Heuzé, *Directeur du Développement Corporate*

Christophe Roberge, *Directeur de la Technologie*

Autres participants

Eric Le Berrigaud, *Managing Partner – Equity chez Bryan Garnier & Co*

Arsène Guekam, *Head of Biotech/Medtech Sector chez Kepler Cheuvreux*

Introduction

Bonjour à tous et à toutes et bienvenu. Je suis David, je suis en charge de la communication à MedinCell. Alors, quelques précisions avant de démarrer. La réunion est consacrée au dernier semestre qui s'est achevé le 30 septembre. Pour info, vous pouvez trouver dès maintenant sur notre site internet le communiqué de presse et notre rapport d'activité qui ont été diffusés aujourd'hui à la clôture des marchés. Vous pourrez aussi trouver dans les jours qui viennent l'enregistrement des deux conférences en français et en anglais ainsi que la présentation que nous allons utiliser aujourd'hui.

Alors voilà comment va se passer la réunion. Dans un premier temps, le management va présenter les faits marquants du semestre. Ensuite les analystes qui suivent la société pourront poser directement leurs questions, le management y répondra. Ensuite, nous répondrons aux questions que vous pouvez poser dès maintenant sur le site internet.

On a une limite de temps. On traitera donc les questions dans leur ordre d'arrivée. Cependant vous pouvez *liker* ces questions en cliquant sur le petit pouce afin de les faire remonter sur la liste.

Je vais donner maintenant la parole à Christophe Douat, le Président du Directoire, qui est accompagné aujourd'hui de Jaime Arango, Directeur Financier, Nicolas Heuzé, Directeur du développement corporate et en ligne avec nous Christophe Roberge, notre directeur de la technologie.

Christophe c'est à toi.

Christophe Douat

Merci David. Bonjour à tous. Avant toute chose je voudrais remercier tous les participants d'être avec nous aujourd'hui. C'est évidemment avec beaucoup d'émotion que je parle, quelques semaines après notre introduction en bourse. Celle-ci est une étape importante de l'aventure extraordinaire de MedinCell.

C'est notre première conférence, et mon introduction va être un peu longue cette fois-ci. Les actionnaires historiques sont nombreux à être présents ce soir. Nous avons toujours eu avec vous des contacts réguliers, dans la tradition de MedinCell de confiance, d'écoute et de débats transparents et directs. Je souhaite accueillir au sein de notre famille tous les nouveaux actionnaires qui nous ont rejoints à l'occasion l'introduction en bourse. Être une entreprise cotée ne change rien et nous allons évidemment continuer à entretenir un lien fort avec vous tous. C'est dans cet état d'esprit que nous organisons ce premier événement et que nous répondrons à toutes vos questions.

On a toujours commencé nos réunions d'actionnaires par le rappel de notre vision et de nos valeurs. Cette vision, elle est double. Celle d'une société pharmaceutique humaniste dont le succès financier sera lié à l'adoption massive de ses traitements à travers le monde ; et celle d'une société dans laquelle les collaborateurs sont activement associés au capital. MedinCell en compte 120, tous alignés avec vos intérêts puisqu'eux-mêmes sont actionnaires ou appelés à l'être.

MedinCell a des valeurs fortes comme la puissance du groupe, l'adaptabilité, l'innovation et certaines sont très importantes dans la relation avec les actionnaires : la transparence, être direct, la confiance, et évidemment « have

fun » ; en nous accompagnant le long du chemin.

En tant qu'actionnaires, vous devez bien connaître les étapes de la vie d'un produit. C'est elles qui donnent l'état de maturité de ce produit et ce qui reste à faire pour atteindre la commercialisation. Elles sont la base de la valeur financière de MedinCell. On vous a d'ailleurs mis un lexique en fin de communiqué de presse.

Il y a plusieurs étapes. La recherche de formulation est la première étape de développement d'un programme. Elle vise à obtenir un prototype du produit qui respecte les spécifications ciblées. C'est pendant cette phase que nous devons définir et valider cette formulation cible, qui ira ensuite en développement réglementaire. D'abord en phase non-clinique, afin de valider la non toxicité du produit in vivo. Puis les tests sur hommes que l'on appelle les phases cliniques 1, 2 et 3.

Tous les produits de notre portefeuille utilisent des molécules déjà connues et bénéficient de processus réglementaires allégés dont le nom barbare est 505 (b)(2) aux États-Unis.

Maintenant que faut-il retenir du semestre qui s'est achevé le 30 septembre dernier ?

Le fait marquant est évidemment le démarrage de l'essai clinique de phase 3 aux États-Unis pour le produit IRM. Alors pour l'anecdote IRM, ça veut dire Iron Man, Iron Man c'est un des super héros de Marvel, et tous nos programmes sont codés pour des raisons de confidentialité avec des noms de super héros. Cette phase 3 c'est la validation très forte de la technologie et la dernière étape avant la demande de mise sur le marché.

Ce produit est le premier d'une nouvelle génération d'injectables à action prolongée pour le traitement de la schizophrénie, grâce à son injection sous cutanée et sa facilité d'utilisation. Teva finance l'ensemble du développement et en assurera la commercialisation. MedinCell est rémunéré avec des paiements d'étapes à certaines étapes de développement et de commercialisation et recevra des royalties sur les ventes.

L'étude en cours a démarré au mois de mai 2018. Elle porte sur 596 patients, 80 centres, un effort significatif. Elle suit son cours suivant le plan. La fin estimée de collecte des données est prévue début 2020, avec des résultats dans l'intérim qui pourraient être déterminants pour valider l'efficacité.

Au cours du semestre, un autre produit est entré en développement clinique, en phase 2 celui-ci, aux États-Unis. Appelé CWM, pour Catwoman, il est destiné au traitement de la douleur orthopédique post-opératoire pour réduire la douleur et l'inflammation. Il s'agit là de mettre un dépôt directement dans l'articulation au moment d'une chirurgie du genou. Nous développons ce produit en partenariat avec une société créée par des chirurgiens Canadiens, AIC, qui ont besoin de ce produit et qui apportent leur expertise. Cette société finance le développement, les profits seront partagés 50/50 avec MedinCell.

Ce programme a démarré dans un premier centre. Le recrutement des patients de ce premier centre a été un peu lent, mais le management d'AIC a pris toutes les actions nécessaires pour sécuriser l'essai en ajoutant deux sites spécialisés dans le recrutement de patients et la conduite de ce type d'étude en orthopédie. Avec ces trois sites, on pense atteindre des résultats à l'été 2019, et tenir les délais.

Un deuxième produit développé avec Teva baptisé lui TJK, pour The Joker, est entré dans la phase non-clinique. Il pourrait passer en développement clinique au premier semestre 2019.

En plus de ces trois programmes en phase de développement, notre portefeuille est actuellement composé de 7 autres produits en recherche de formulation. Un nouveau programme a été lancé au cours de semestre, en urologie. Les six autres déjà en cours de recherche de formulation au début du semestre ont tous progressé. Ils visent à développer des produits dans différentes aires thérapeutiques : la psychiatrie, la transplantation, douleur chronique, anesthésie ou la contraception. Certains d'entre eux sont financés par des partenaires, comme la Fondation Bill & Melinda Gates ou le troisième programme de Teva. D'autres sont financés par la société pour le moment, conformément à notre stratégie d'élargissement du portefeuille. La stratégie de partenariat dépendra de chaque produit au coup par coup.

Pour mettre en œuvre cette stratégie d'élargissement de portefeuille et financer la société, on a mené avec succès d'importantes opérations de financement ces derniers mois. Notre directeur financier, Jaime Arango va vous les présenter dans quelques instants, ainsi que les principaux éléments financiers du semestre.

Mais avant de lui donner la parole, je voudrais souhaiter la bienvenue à Joël Richard qui vient de rejoindre MedinCell. C'est un vétéran de la pharma qui a notamment supervisé les activités de développement pharmaceutique chez Ipsen. Joël a pris la tête de toutes les opérations techniques et pharmaceutiques de la société.

Merci, Jaime à toi.

Jaime Arango

Merci Christophe. Bonjour à tous, je suis heureux d'être aujourd'hui avec vous.

Je vais vous présenter les principaux éléments financiers du premier semestre, clos, je vous le rappelle, au 30 septembre. Christophe vient de décrire la progression de notre portefeuille de produits. Maintenant dans une société comme la nôtre, le deuxième élément clé, c'est le cash. A ce titre-là, le premier semestre 2018 a été marqué par le succès de notre stratégie de financement.

Ainsi, au 30 septembre 2018, c'est-à-dire avant que le produit de l'introduction en bourse ne soit intégré à nos comptes, nous disposons d'une solide position de trésorerie avec 11,4 millions d'euros en fonds disponibles et 4,6 millions d'euros d'actifs financiers non risqués.

Pour cela, nous avons réalisés les opérations suivantes au cours du premier semestre. Premièrement, nous avons signé un prêt d'un montant total de 20 millions d'euros avec la Banque Européenne d'Investissement en mars 2018, avec un premier encaissement de 7,5 millions d'euros au mois de juin dernier. Le versement des deux autres tranches est soumis à l'atteinte d'objectifs. Certains ayant déjà été atteints, la société peut à tout moment demander à la Banque

Européenne d'Investissement le versement de la seconde tranche d'un montant de 7,5 millions d'euros. Deuxièmement, nous avons émis une nouvelle série d'Obligations Remboursables en Actions qui ont été souscrites par CM-CIC Innovation et BNP Paribas Développement pour un montant total de 3,2 millions d'euros. Pour mémoire, nous avons déjà émis ces mêmes instruments financiers au semestre précédent au profit de Seventure Partners pour un montant de 4 millions d'euros. Ces Obligations ont été converties automatiquement en actions à la réalisation de notre introduction en bourse. Celle-ci s'est traduit par une augmentation de capital de 31,4 millions d'euros avant les primes d'émissions. Comme cette opération a eu lieu le 8 octobre, il n'est pas intégré aux comptes que nous vous présentons aujourd'hui. L'introduction en bourse a notamment été réalisée avec le soutien des investisseurs financiers de la Société et de Teva, à hauteur de 6 millions d'euros en réduction de dette, et de fonds français et internationaux, spécialistes de la santé ou de l'investissement socialement responsable.

Compte tenu de cette trésorerie disponible, et nos niveaux actuels et anticipés de consommation de cash, nous bénéficions d'une solide visibilité financière qui sera renforcée par les revenus issus de nos partenariats ou de Crédit Impôt Recherche.

En résumé, les sources de financement c'est la somme de la trésorerie disponible, de 11,4 millions d'euros, des actifs non risqués, 4,6 millions d'euros, plus le produit brut de l'introduction en bourse pour 31 millions d'euros, plus le restant disponible de la BEI soit 12,5 millions d'euros. Soit un total de 60 millions d'euros. Ces montants est à mettre en perspective avec les 6,4 millions d'euros de consommation de cash opérationnel sur le semestre qu'on vient de clôturer. Ces ressources financières nous permettent de financer la stratégie présentée lors de l'introduction en bourse sans envisager une augmentation de capital à court ou moyen terme.

En ce qui concerne le compte de résultat et d'abord le chiffre d'affaires. Notre chiffre d'affaires du premier semestre s'est élevé à 1,8 million d'euros. Essentiellement issus de prestations de service pour les activités de recherche de formulation des produits supportés par nos partenaires. A noter que la baisse de revenus par rapport au premier semestre de l'année précédente reflète paradoxalement l'avancement des projets en partenariat avec Teva. Je m'explique : notre partenaire prend directement à sa charge les activités de développement non-cliniques et cliniques une fois l'étape de recherche de formulation achevée par MedinCell. Cela diminue de fait notre rémunération. Mais ça a été partiellement compensé par les revenus tirés de la collaboration avec la Fondation Bill & Melinda Gates.

Au-delà des revenus de prestation de service et milestones de développement, les premiers revenus liés aux ventes de produits devraient être les royalties issues de la commercialisation des produits développés avec Teva. D'ici-là, en raison du cycle de développement des produits et en fonction des paramètres financiers de nos partenariats, notre chiffre d'affaires aura des variations significatives.

En ce qui concerne les dépenses opérationnelles. Elles ont augmenté de 24% par rapport à la même période de l'année précédente pour s'établir à 8,4 millions d'euros, conformément à la stratégie de MedinCell. Plus de la moitié des dépenses additionnelles concernaient la Recherche et Développement dont le coût a augmenté de 23% ce semestre. Vous comprenez bien que ces dépenses sont en fait des investissements pour construire notre portefeuille de produits même si elles sont comptabilisées en charges opérationnelles et pas activées au bilan.

Ce semestre nous avons constaté des charges financières à hauteur de 3,3 millions d'euros. L'introduction en bourse a généré des charges exceptionnelles de 2,3 millions d'euros. Dont 1,7 million d'euros qui n'a pas d'impact sur la trésorerie et qui correspondent au traitement comptable des Obligations. En plus, il y a 600 000 euros liés à la participation de Teva à l'introduction en bourse.

Christophe Douat

Super Jaime, merci beaucoup.

Je vous propose maintenant de passer aux questions. Nicolas, Jaime et moi y répondront. Et on va commencer par celles des analystes. Messieurs les analystes avez-vous des questions ?

Arsène Guekam (Kepler Cheuvreux)

J'ai deux questions si vous permettez. La première concerne un développement que je ne connaissais pas, mdc-DOM en urologie, si je peux avoir un peu plus de détails là-dessus. Et en orthopédie avec AIC, donc là il y a un démarrage de Phase II, c'est acté ? Je veux faire un point là-dessus, car normalement il était censé démarrer début d'année prochaine, donc je voulais juste savoir ce qui a évolué depuis l'IPO ? »

Christophe Douat

Très bien, donc pour la première question sur DOM. DOM c'est d'ailleurs Domino en langage des super héros. Alors pour le moment on ne communique pas sur la molécule et sur l'indication pour des raisons confidentielles et de compétition. On le fera en temps voulu, mais c'est clairement un des gros produits de l'urologie.

Alors sur la deuxième question, là je vais rafraîchir un peu les faits, sur notre produit en orthopédie. La phase II a démarré donc en mai dernier. Le recrutement a commencé et c'est celle dans laquelle j'indiquais que deux centres

venaient d'être rajoutés pour tenir les délais.

Arsène Guekam (Kepler Cheuvreux)

D'accord ok, au temps pour moi.

Christophe Douat

D'autres questions ?

Eric Le Berrigaud (Bryan Garnier & Co)

Bonsoir, j'avais une question déjà concernant la stratégie Indivior. On a eu l'approbation, on a vu leur communiqué de presse du 1^{er} novembre. On a une phase un petit peu flou, puisqu'ils considèrent pouvoir lancer sans avoir encore le matériel promotionnel, etc. Ils parlent toujours du quatrième trimestre. Comme on est un mois plus tard que leur communiqué de presse, est-ce que vous avez connaissance d'une activité commerciale, est-ce que vous avez une idée du prix auquel ils auraient lancé. Globalement un commentaire sur le label, même revenir un tout petit peu en arrière, le label qu'ils ont obtenu. Un peu les commentaires que pourrait vous faire Teva sur ce concurrent potentiel.

La deuxième chose, alors je suis peut-être arrivé un petit peu trop tard, donc j'ai compris léger décalage lié au retard dans le recrutement de la phase II AIC, les centres supplémentaires, on sera donc plutôt fin du premier semestre. Quid du recrutement en revanche sur le programme schizo avec Teva sur la phase III, est-ce que là on est pleinement en ligne, on respecte les timings.

Et puis peut-être dernière question sur les proceeds d'IPO. Donc on a ce nouveau programme urologie, est-ce qu'on est toujours sur une ou deux avancées en préclinique sur le premier semestre et quels sont ceux qui ont le plus de chance d'avancer. Est-ce qu'on parle toujours des mêmes qu'au moment de l'IPO ? Merci.

Christophe Douat

La première question je vais demander à Nicolas de répondre.

Nicolas Heuzé

Merci. Bonjour à tous. Au sujet d'Indivior, un rappel il s'agit d'un produit de traitement de maintenance de schizophrénie et un produit sous-cutané. C'est le premier produit sous-cutané approuvé pour ce type de traitement. Ce que l'on sait aujourd'hui c'est qu'Indivior a reçu l'accord de la FDA pour ce produit à la fin du mois de juillet. Ils sont peu clairs sur la date de lancement commercial, les derniers éléments qu'on a vus parlaient du premier trimestre l'année prochaine. Il faut savoir qu'Indivior est une société dont le traitement de la schizophrénie n'est pas core, c'est une société qui se positionne historiquement sur les traitements de dépendance aux opioïdes, et qui est d'ailleurs en pleine transition avec les lancements de nouveaux produits, avec des litiges importants vis-à-vis de compétiteurs qui lancent des produits génériques de leur produit. Et ce qu'on comprend de la situation, c'est qu'ils sont concentrés sur cette activité core et qu'ils aimeraient lancer le produit rispéridone mais qu'à ce stade c'est très incertain et peu clair. Donc pour l'instant on ne le voit pas sur le marché. Concernant le pricing la seule indication qu'on a c'est qu'a priori ce serait le prix équivalent ou supérieur aux traitements injectables qui existent déjà sur le marché.

Christophe Douat

Sur la deuxième question, la phase II d'AIC. Alors pour corriger un petit peu ton commentaire, le programme n'est pas en retard puisque le recrutement des deux sites devrait permettre de compenser le niveau un peu bas du premier. Et ce sont des sites spécialisés et gérés par une CRO en orthopédie.

Sur l'information et le recrutement de la Phase III de Teva, c'est une information que Teva ne souhaite pas communiquer pour des raisons évidemment concurrentielles et on les comprend. On a seulement été autorisé à dire que cette phase III était on track.

Nicolas Heuzé

La quatrième question portait sur le rythme d'avancée du pipe, et on prévoit toujours, on reste en ligne avec ce que l'on a annoncé lors de l'introduction en bourse. On prévoit de faire rentrer de nouveaux programmes en préclinique dans la première partie de l'année 2019. Et notamment, je dirais notre premier programme interne, le programme CMV, qui devrait démarrer ses activités précliniques au cours du premier semestre 2019.

Christophe Douat

Merci Nicolas, merci Éric. Avez-vous d'autres questions ?

Dans ce cas je vous propose d'entamer les questions données par les auditeurs. Première question : « Sachant que la validation de la Phase 3 de la rispéridone est prévue H2 2019 et H1 2020, quel est le niveau de revenus attendus en

2019 2020 2021 ? Nicolas ?

Nicolas Heuzé

Oui, c'est Nicolas. Conformément aux pratiques de marché et pour des raisons que vous comprenez, je pense, stratégiques, des raisons de concurrence et des raisons de confidentialité, on ne communique pas de projections financières et d'information prospective. Donc on ne pourra pas donner d'éléments de réponse à cette question.

Christophe Douat

Deuxième question : *En dehors de TEVA, AIC et la Fondation Gates, MedinCell semble se focaliser sur le développement de produits propriétaires. Quel est le sales funnel vis à vis des autres Labos (Nombre de propositions, vers quels Labos, pour quels objectifs financiers, à quelles échéances) ?*

Nicolas Heuzé

Là on est encore dans une problématique de confidentialité, donc on ne peut pas communiquer sur notre pipe de partenariats et les discussions qui sont en cours. Peut-être juste indiquer qu'effectivement on développe des produits propriétaires et qui ont vocation, en tout cas pour une partie d'entre eux à être partenariatés au moment de leur développement.

Christophe Douat

Enfin dernier point, il est évident que cette année nous avons franchi deux étapes très importantes, la Phase III et nous sommes maintenant une société cotée ce qui accroît la crédibilité et la visibilité de la société, et donc qui facilitera dans le futur les efforts de business et développement.

Question suivante : *Comment évaluez-vous le risque lié à votre partenariat avec Teva ?*

Nicolas Heuzé

Ecoutez, aujourd'hui on a trois produits en développement avec Teva, dont le plus avancé qui est actuellement en Phase III. On estime que le risque reste relativement faible. Quelques éléments. Aujourd'hui le programme que nous avons en Phase III avec Teva est un des quatre programmes que Teva a en Phase III aujourd'hui, ce qui donne je pense une idée de l'importance de ce programme et des programmes à venir dans le pipe et de Teva. Le deuxième élément important, vous savez probablement que Teva a vécu une crise importante ces deux dernières années et qui s'est soldée par l'arrivée d'un nouveau management chez Teva il y a un an. C'est ce nouveau management qui a validé les développements en cours avec nous et qui a validé le passage en Phase III du produit le plus avancé, le produit IRM dont on a parlé tout à l'heure. Donc je pense, il y a un an on avait évidemment un certain nombre d'incertitudes sur l'avenir du partenariat compte tenu de la situation de Teva. Aujourd'hui je crois que le risque est relativement faible et qu'au contraire finalement Teva a montré après avoir réduit pas mal, beaucoup de ces projets d'ailleurs l'importance de la coopération avec MedinCell.

Christophe Douat

Question suivante que je vais donc adresser à Jaime. *Prévoyez-vous une augmentation de capital en 2019 ?*

Jaime Arango

Les actions de financement que nous avons conclues au cours des derniers mois nous permettent d'avoir une solide visibilité financière, comme nous venons de le mentionner. Donc nous n'envisageons pas une augmentation de capital dans le court ou moyen terme.

Christophe Douat

Merci Jaime. Question suivante : *Qui sont vos concurrents dans la schizophrénie ?*

Alors ça c'est une question à laquelle on est habitué à répondre puisqu'on nous l'a posée fréquemment pendant le roadshow. Et là je pense qu'il faut se focaliser sur les concurrents qui utilisent la même molécule que celle utilisée dans notre produit phare. Parce que chaque patient a une molécule précise et ne change pas fréquemment de molécule. Donc là il y a trois produits principaux dans ce domaine. Il y a le produit historique de Janssen qui s'appelle Risperdal Consta, mais qui n'a qu'une durée de deux semaines et qui ne monte au niveau thérapeutique que deux semaines après l'injection et qui surtout était une injection intramusculaire. La nouvelle génération de Janssen qui s'appelle Invega et qui a cannibalisé le Risperdal Consta est une version plus longue, trois mois, qui atteint donc les deux ou trois mois qui semblent nécessaires aux cliniciens dans cette pathologie. Par contre il est toujours intramusculaire, et cette injection intramusculaire est une injection qui est plus complexe, plus douloureuse et qui laisse le dépôt au fond d'un muscle sans qu'on puisse le retirer le cas échéant.

Un premier produit sous-cutané vient de voir le jour, c'est celui qui a été mentionné tout à l'heure par les analystes, c'est le produit Perseris par la société Indivior, qui vient d'avoir son approbation. C'est un produit qui n'atteint pas les deux ou trois mois, il a une durée d'un mois, par contre il est sous-cutané mais avec deux désavantages par rapport

à notre produit. Le principal étant qu'il n'est pas prêt à l'emploi, que le clinicien doit le reconstituer avec des étapes de reconstitution complexe, puisqu'il s'agit de mélanger les deux composants une cinquantaine de fois avant l'administration. Et enfin c'est un produit assez visqueux qui nécessite une aiguille d'une taille très élevée, ce qu'on appelle dans le jargon de notre métier, une aiguille de taille 18.

Je vous rappelle que le produit Teva utilisant la technologie Bepo, est un produit deux mois sous-cutané prêt à l'emploi.

Question suivante : *Est-ce que vous prévoyez de signer de nouveaux partenariats en 2019 ?*

Nicolas Heuzé

Encore une fois, faire des partenariats fait partie de notre modèle, donc on y travaille, mais à ce stade on ne peut pas communiquer sur un plan précis, pour les raisons de confidentialité, les raisons stratégiques que j'évoquais tout à l'heure nous ne donnons pas ce type d'informations prospectives.

Christophe Douat

Question suivante : *Qui sont les investisseurs qui ont participé à votre introduction en bourse ?*

Nicolas Heuzé

On peut donner trois grandes catégories. La première sont les investisseurs historiques de la société, insiders, on les a mentionnés tout à l'heure : CM-CIC, BNP Paribas Développement et Seventure qui ont participé. Par ailleurs Teva notre partenaire a participé. Je rappelle à ce titre qu'il est prévu dans nos accords contractuels avec Teva qu'ils ne peuvent pas devenir actionnaires de plus de 5% de la société. Actuellement, suite à l'introduction en bourse, Teva détient à peu près 4% du capital de la société. Le reste est composé de fonds nouveaux qui nous ont rejoint lors de l'introduction en bourse, évidemment on ne peut pas les citer. Mais sachez qu'il y a parmi eux des fonds français et internationaux, et notamment anglo-saxons. Et parmi eux deux grands types de fonds, des fonds qu'on va appeler des fonds à impact, à responsabilité sociale et des fonds spécialistes de la santé. Et puis je rajoute évidemment une quatrième catégorie qui sont les particuliers qui ont participé à l'opération.

Christophe Douat

Question suivante : *Y a-t-il des concurrents sur le programme fait avec AIC ?*

Pour y répondre je vais vous donner un peu de background sur cette indication. Dans les opérations de prothèse de genou en orthopédie, entre 20 et 30% des patients récupèrent mal, ont de la douleur de l'inflammation. Donc nécessite parfois des ré hospitalisations et évidemment une charge supplémentaire pour les systèmes de santé. Le produit d'AIC vise à réduire cette inflammation en diffusant, l'anti-inflammatoire dans le genou sur plusieurs semaines. Donc l'impact de cette réduction d'inflammation va réduire en tout cas, c'est ce que la société espère, va réduire la douleur pendant les premiers jours puis l'inflammation sur une durée de plusieurs semaines et au-delà même du mois.

Il n'y a pas de produit aujourd'hui qui répond à ce problème de cette façon. Par contre il est intéressant de citer un produit qui y répond partiellement. Ce produit s'appelle Exparel, c'est le produit unique d'une société cotée au Nasdaq, qui s'appelle Pacira. Qui permet de réduire la douleur pendant une période très courte, pendant les opérations de prothèse de genou notamment, qui est considéré d'une durée d'environ 24 heures. Donc vous voyez qu'on est dans un produit vraiment très différent. Mais par contre j'aime bien le citer, car ce produit là avec une performance potentiellement moindre est un produit qui est déjà commercialisé avec des ventes d'environ 300 millions d'euros par an. Et la société donc qui l'a Pacira, est une société dont la valorisation qui au fil des années a oscillé entre 2 et 4 milliards de dollars. Ce qui est intéressant et qui montre le potentiel de traitement dans cette indication.

Question suivante : *Confirmez-vous votre objectif d'une demande d'essais cliniques par an ?*

Nicolas Heuzé

Oui, on maintient cet objectif qui avait été annoncé lors de l'introduction en bourse.

Christophe Douat

Je crois que nous n'avons plus de question. Donc cette conférence touche à sa fin. Je voudrais vraiment tous vous remercier. Nos actionnaires historiques, nos nouveaux actionnaires, les analystes pour votre participation et je vous souhaite donc une bonne soirée et vous dis à la prochaine fois.