



Transcript de la vidéoconférence du 4 juin 2020 – 18h30 CEST

Participants de la société

Christophe Douat, *Président du Directoire*
Jaime Arango, *Directeur Financier*
David Heuzé, *Directeur de la Communication*

David Heuzé

Bonsoir bonsoir tout le monde bonjour bonsoir. Bienvenue à tous, bienvenue à cette vidéo conférence dédiée aux résultats de notre exercice qui s'est clôt le 31 mars dernier. Nous avons publié aujourd'hui à la fermeture des marchés un communiqué de presse avec nos résultats financiers consolidés. Ce communiqué est disponible sur notre site internet. Distanciation physique oblige nous ne sommes pas tous ensemble aujourd'hui. Alors moi je ne me suis pas présenté je suis David Heuzé, responsable de la communication chez MedinCell. Nous avons avec nous Christophe Douat. Bonsoir Christophe, bonjour. et Jaime Arango, notre directeur financier, bonjour Jaime.

Alors avant de leur laisser la parole je vous rappelle que vous pouvez poser des questions en utilisant le module de chat qui se trouve à droite de votre écran. On a déjà reçu quelques questions donc a priori ça fonctionne bien. On a en gros trois quart d'heure devant nous parce que cette réunion est suivi de la même en anglais. On va essayer de répondre à un maximum de questions sur cette période. Encore merci d'être avec nous ce soir, mais avant, pour commencer je vais donner la parole à Christophe qui est le président du directoire de MedinCell. Christophe en quelques mots ça a été une belle année pour MedinCell

Christophe Douat

Oui David, merci beaucoup. Bonsoir à tous, effectivement ça a été une très très belle année. Une année bien sûr marquée par le covid-19, mais, vous allez voir, qui a donné lieu à des opportunités. Et une crise du covid dont on sortira encore plus fort qu'au moment de son démarrage. On a fait beaucoup d'efforts bien sûr pour protéger la société, nos collaborateurs, en parallèle le portefeuille à continuer à se développer, on a tenu la cadence et on est conforme à nos prévisions.

Un nouveau produit en collaboration avec Teva est rentré en clinique et deux nouveaux produits en préclinique : le premier encore avec Teva et le deuxième avec la Fondation Gates. Tous les deux sont des développements financés par des partenaires : Teva, et le deuxième par cette fameuse enveloppe de 19 millions de dollars que la Fondation Gates nous a attribué en décembre. Comme annoncé en janvier plusieurs produits doivent passer en sélection finale de formulation d'ici la fin de l'année, fin 2020, pour rentrer ensuite en développement préclinique. Le produit contraception avec la Fondation Gates, mais aussi notre programme en transplantation et notre programme en santé animale. Donc tout est « on track ».

David Heuzé

Super merci Christophe. Alors il y a aussi de nouveaux projets intéressants qui ont débuté cette année, notamment avec la Fondation Gates, un nouveau projet sur le VIH, avec Unitaid, et avec ça aussi des financements importants à la clé.

Christophe Douat

Oui tout à fait, merci David.

Le premier c'est un projet en prophylaxie, la prophylaxie c'est la prévention dans le VIH toujours avec la Fondation Gates avec des molécules VIH de nouvelle génération. On a déjà des résultats très encourageant in vitro. Là, l'objectif est d'injecter les patients sur plusieurs mois pour les protéger pendant la durée de l'injection contre le VIH. Le deuxième projet a aussi beaucoup d'ambition puisqu'il vise à lutter contre une autre pandémie, la malaria. Il est soutenu par la fondation internationale Unitaïd est qui nous a attribué 6 millions de dollars.

David Heuzé

Alors ça c'était pendant l'année fiscale donc qui vient de s'écouler mais depuis la clôture qui a eu lieu le 31 mars dernier, il s'est aussi passé beaucoup de choses. Et puis encore beaucoup d'autres choses qui doivent arriver cette année Christophe.

Christophe Douat

Oui, cette période est passionnante. Nos deux programmes les plus avancés ont réussi à continuer au plan, malgré la crise et les risques que nous avons évoqués sur un ralentissement potentiel des études cliniques.

Le premier programme c'est notre programme en phase 3 avec Teva, le recrutement est terminé, ça a été annoncé il y a 15 jours maintenant et notre partenaire Teva prévoit toujours d'avoir une analyse des résultats intérimaires dans la deuxième moitié de l'année. Je vous rappelle qu'il s'agit là d'une injection longue action pour administrer les traitements aux patients schizophrènes, pour pouvoir éviter des rechutes. La schizophrénie c'est 1% de la population dans le monde et la non-observance des traitements peut avoir des dégâts collatéraux énorme. Bien sûr sur le patient, mais bien sûr aussi sur la société. Donc un projet très ambitieux et dont Jaime va nous rappeler les métriques financières.

Jaime Arango

Merci Christophe.

Effectivement le contrat avec Teva, c'est un contrat classique biotech/pharma dans le sens où Teva, comme tu l'as dit tout à l'heure, finance tous les développements du projet et va assurer la commercialisation. En contrepartie MedinCell va percevoir des milestones de développement et de ventes qui peuvent atteindre 122 millions de dollars pour chaque produit, donc 366 millions de dollars pour les 3 qui sont aujourd'hui en développement. Et en dessus de ça on va aussi percevoir des royalties, high single digit, lors de la première commercialisation du produit.

Christophe Douat

Merci Jaime.

Donc deuxième programme le plus avancé, un programme qui était en phase 2a, et là aussi une belle étape puisque l'étude de phase 2a est terminée et le management de notre partenaire, donc s'attend à démarrer directement une phase 3 sans passer par une phase 2B en fin d'année après validation par la FDA. Il s'agit ici de libérer localement pendant les opérations orthopédiques un anti-inflammatoire pour réduire la douleur, réduire l'inflammation et aussi réduire la prise d'opioïdes de prescription, antidouleur. Et ces opioïdes, je vous le rappelle, sont la cause principale, une cause principale d'addiction aux opioïdes aux États-Unis et était encore la priorité de la FDA avant la crise du Covid. Un projet donc important pour la société, important pour les patients, pour les systèmes de santé, mais aussi pour notre futur financier, Jaime?

Jaime Arango

Très similaire au contrat avec Teva à notre partenariat avec Teva. C'est cette société, AIC, qui va assumer tous les coûts de développement. Mais on ne perçoit pas de milestones en contrepartie MedinCell va percevoir 50% des profits qui seront générés lors de la commercialisation du produit.

Christophe Douat

Merci Jaime. On avait donc annoncé le démarrage du programme de recherche sur le covid. Il a suscité beaucoup d'intérêt même un engouement, dont on pense qu'il est évidemment justifié. Et je vais donc en résumé à la fois le rationnel et puis vous dévoiler aujourd'hui notre stratégie.

Dans la lutte contre le covid aujourd'hui il y a deux voies principales : le traitement curatif ou les vaccins. Mais les vaccins ont beaucoup d'incertitudes. D'abord sur leur réussite et le moment où ils arriveront. Et à MedinCell on a décidé de travailler sur la troisième voie, la prévention, la prophylaxie, exactement de la même façon que sur le projet que nous faisons avec la Fondation Gates. Donc il s'agirait d'injecter une molécule pendant plusieurs mois pour protéger les patients contre l'infection. Pourquoi une injection ? Bien parce que de nouveaux quand on prend

des comprimés ça protège de la même façon, mais dès qu'on arrête ou qu'on oublie de prendre ses comprimés, et bien on est plus protégé. Donc c'est pour ça que dans le VIH, en prophylaxie, tous les programmes ont migré vers des injections longue action et notre technologie devient indispensable. On travaille sur une molécule qui s'appelle l'ivermectine. Ce n'est pas un hasard, c'est un choix délibéré. La molécule a été démontrée comme efficace sur plusieurs virus in vitro, in vivo dans le passé, sur des virus comme la dengue, le West Nile, le VIH, le SARS, la rage, la liste est longue. Et donc on avait décidé d'avancer sur ce programme, et puis là les choses ont commencé à s'accélérer. Une étude d'Université australienne a montré qu'elle avait de l'activité in vitro sur des cellules en laboratoire. Des études observationnelles, donc pas cliniques mais observationnelles, ont commencé à montrer des indices qu'elle pourrait réduire la mortalité chez les patients hospitalisés du covid. Et enfin, un élément extrêmement important, début mai, une publication est sortie. Une publication en collaboration avec la Pitié-Salpêtrière à Paris et docteur Zahir Amoura mais aussi Jean-Pierre Changeux, un des plus grands neuroscientifiques de notre époque, Institut Pasteur. Leur hypothèse a donné une explication potentielle pour le fait que les fumeurs semblent être protégés, c'est avéré dans pas mal d'études, contre l'infection du covid. Et donc l'hypothèse c'est que la nicotine protège de façon prophylactique et qu'elle agit sur ce fameux récepteur nicotinique, sur lequel Jean-Pierre Changeux travaille depuis 40 ans, et quand le virus essaie de fixer sur le récepteur, la nicotine l'en empêche. Vous me direz oui, ça c'est la nicotine mais qu'elle est le lien avec l'ivermectine ? Il se trouve qu'il y a 20 ans, Jean-Pierre Changeux a fait une belle publication dans laquelle il a montré que l'ivermectine est le modulateur le plus puissant de ce récepteur nicotinique. Donc elle avait le même effet sur le récepteur que la nicotine mais sans avoir le potentiel de l'addiction bien sûr, et d'une manière différente. En langage scientifique on appelle ça une modulation allostérique. Donc le faisceau d'indices est de plus en plus fort et nous conforte dans notre stratégie qui est maintenant clarifiée.

Cette stratégie est sur trois volets. Le premier c'est une validation in vitro de l'effet de protection de l'ivermectine sur les souches cellulaires. On attend des résultats dans les mois qui viennent. On a deux collaborations sur ce sujet. Ça, ça amènera la base scientifique pour la suite des événements. Deuxièmement on prévoit de mener des études cliniques de phase 1/2 mais avec de l'ivermectine orale. Puisqu'aujourd'hui elle est déjà disponible. Pour un démarrage potentiel dans les semaines qui viennent avec des objectifs de validation de l'innocuité en administration régulière quotidienne, mais aussi une activité potentielle en prophylaxie. Et sans doute dans des zones où l'épidémie est active. Les résultats seraient attendus d'ici la fin 2020 en fonction de l'évolution de la pandémie, Mais aussi du recrutement possible. Beaucoup d'études sur l'ivermectine sont en cours dans le monde aujourd'hui, on en a dénombré une quinzaine. On ne connaît pas encore leur rigueur, on ne connaît pas tous leurs protocoles, mais néanmoins elles apporteront des résultats qui alimenteront évidemment notre stratégie. Dernier point, j'ai bien indiqué que d'avoir des traitements oraux c'était bien mais que pour vraiment assurer une protection efficace il fallait une injection longue action. Donc nos équipes ont démarré un programme donc de mise au point d'une formulation injectable longue action, biodégradable au pas de charge, et ont fait un travail remarquable depuis quelques semaines puisque on pense avoir une première formulation 1 mois en fin d'année.

L'objectif ici c'est d'être prêt en 2021 pour pouvoir rentrer en développement réglementaire et potentiellement en phase 3 en cas d'un prochain rebond de l'épidémie. Évidemment vous avez vu qu'il y avait beaucoup de programmes, d'aides financières pour financer ce type de programmes et notamment les essais cliniques. Et on est en discussion avec plusieurs entités pour le faire.

David Heuzé

Merci beaucoup Christophe. Je propose maintenant qu'on regarde la partie financière donc je vais me tourner vers Jaime, qui est notre directeur financier. Jaime, est-ce que tu peux nous expliquer pourquoi nous pouvons estimer aujourd'hui que MedinCell bénéficie d'une solide situation financière ?

Jaime Arango

Effectivement David nous avons un niveau de trésorerie confortable qui s'est traduit par une solide financière. Aujourd'hui nous pouvons compter avec plus de 30 millions d'euros disponible qui se segmentent comme suit : premièrement au 31 mars nous avons 16 millions d'euros en cash, cash equivalent et investissements short and long-term, et long terme, dont 12,4 sont des cash and cash equivalent. A part, après la clôture nous avons déjà encaissé 3,1 millions d'euros au titre du Crédit Impôt Recherche, au titre de l'année 2019, bien en avance par rapport à l'année précédente. Et puis nous l'avons annoncé la semaine dernière, nous avons tenu 10,9 millions d'euros et ils sont déjà en caisse, dans le cadre du Prêt Garanti par l'État, PGE, et nous pouvons compter aussi aujourd'hui sur 5 millions d'euros de la 3e tranche du prêt avec la Banque Européenne d'Investissement sans condition. Et tout ça à mettre en perspective avec notre consommation de cash opérationnel qui est d'à peu près 1,5 million d'euros par mois, ce qui est conforme à nos prévisions.

David Heuzé

Merci Jaime. Pour aller un peu dans le détail est-ce que tu peux nous préciser comment se sont répartis les coûts et les revenus au cours de l'exercice s'il te plaît.

Jaime Arango

Les revenus pour l'exercice ont atteint 6 millions d'euros en croissance de 48 % par rapport à la même période de l'année précédente. Ce revenu il se compose on trois parties, la première c'est des milestones que nous avons reçu de notre partenaire, 1,3 million d'euros. Et puis, 1,5 million d'euros des services que nous avons rendu à la Gates pour le projet contraceptif. Et puis le troisième volet sur c'est le Crédit Impôt Recherche sur lequel nous avons 3,1 millions d'euros. Je vous rappelle le revenu peut varier significativement d'une période à l'autre en fonction notamment de l'avancée des projets avec nos partenaires et les milestones que nous percevons avec, et aussi suite à l'avancement que nous allons avoir avec les partenariats qui nous avons avec la fondation Gates et Unitaid. Concernant les dépenses, elles ont atteint 25,2 millions d'euros en croissance de 29%. De ces 25 million, 17 millions correspondent aux charges et aux investissements dans la recherche et le développement. Cette croissance totale de 29%, 95% de cette croissance totale vient de la R&D. C'est là où on investit en ligne avec nos prévisions et la stratégie de la société. Le reste des dépenses, en termes de business et développement, marketing, fonctions supports, G&A, en croissance limitée de 5 % conformément à nos prévisions.

David Heuzé

Merci beaucoup Jaime. Je propose maintenant qu'on essaie de se projeter un petit peu. Est-ce que tu peux nous dire comment pourraient évoluer les revenus et les dépenses au cours de l'exercice actuel, donc je rappelle qui a commencé au 1er avril dernier.

Jaime Arango

Effectivement nous pouvons déjà compter sur quelques revenus comme les services que nous rendons à la Fondation Gates pour le produit contraceptif, à Unitaid pour le paludisme et nous pouvons aussi attendre à percevoir des milestones pour la fin de la phase 3 du partenariat avec Teva et potentiellement un autre lié à la fin de la phase 1 avec le deuxième produit antipsychotique. La bonne nouvelle c'est que nos programmes avancent bien et nous n'avons pas aujourd'hui de mauvaises nouvelles de côté de nos partenaires sur les essais qui sont aujourd'hui en cours, ou finaliser. En termes de dépenses, aussi excellente nouvelle, C'est que compte tenu de notre situation financière nous avons décidé de revenir un niveau d'activité normal et ce à partir de la mi-juin. Pour mémoire dès le début de la crise nous avons décidé de maintenir nos activités prioritaires, de décaler les dépenses qui pouvaient être décalées afin de maximiser notre position de cash, notre visibilité financière, et ça a eu aussi comme conséquence, qu'une partie de l'équipe était en activité, en activité partielle depuis le début du mois d'avril. Nous allons continuer comme c'est notre habitude à être très vigilant sur le cash, c'est ce qu'on a toujours fait c'est dans l'ADN de MedinCell. Et concernant les dépenses, elles devraient croître entre 10 à 15 % pour l'exercice en cours compte tenu de l'avancement des différents programmes internes. Mais attention ces prévisions ne tiennent pas compte du programme covid qui devrait avoir un budget et un financement bien spécifique et séparé.

David Heuzé

Merci beaucoup Jaime. Pour terminer sur cette partie financière est-ce que tu peux partager avec nous ton analyse de la dette de la société s'il te plaît.

Jaime Arango

C'est un point très important, au 31 mars nous comptons sur 32,7 millions d'euros de dette. Mais ce qu'il faut retenir, c'est que c'est une dette bien structurée. Pourquoi ? Parce que 84 % de celle-ci est à rembourser au-delà de juin 2023. Donc d'ici là, ce seront des faibles charges financières pour la société et à ce moment-là on pourrait déjà avoir un produit sur le marché, le premier produit avec Teva, et on pourrait toucher des royalties de ce produit-là. Depuis la clôture de l'exercice, nos banques partenaires, la banque populaire du sud et BNP Paribas nous ont octroyées le prêt sous forme de PGE, Prêt Garanti par l'État, pour 10,9 millions d'euros avec d'excellentes conditions, et je vous rappelle que c'est un instrument non dilutif pour les actionnaires. Donc aujourd'hui je peux vous dire qu'on sort plus fort qu'il y a 3 mois malgré la crise qu'on a vécu. Par ailleurs nous pourrions aussi renforcer nos fonds propres, nous continuons et c'est ce qu'on a déjà dit dans le passé, à évaluer l'opportunité d'avoir des financements supplémentaires, y compris une augmentation de capital. Si on le fait, ce serait avec une taille modeste, aujourd'hui nous avons du cash, mais aujourd'hui je travaille sur la structure financière de MedinCell. Donc si une opération devait se faire, elle se ferait avec des conditions favorables, sur le marché, et bien évidemment des conditions favorables pour la société et pour nos actionnaires.

David Heuzé

Merci beaucoup Jaime. Avant qu'on passe aux questions, qui sont déjà nombreuses et qu'on on reçoit. Christophe peut-être quelques mots de conclusion ?
On ne t'entend pas Christophe.

Christophe Douat

Pardon excusez-moi. Donc une bonne année mais il faut regarder l'avenir, on a des très très belle milestones pour la fin de l'année sur notre programme en phase 3, sur notre programme en phase 2 qui devrait démarrer sa phase 3, des nouvelles potentielles sur le programme covid, on vous tiendra évidemment au courant ; des ressources de cash supérieures à celles que nous avons il y a quelques mois. Je voudrais quand même remercier sincèrement et du fond du cœur tous nos collaborateurs qui se sont vraiment donner à fond pendant toute la période dans des conditions parfois difficile de télétravail avec des familles, avec une activité partielle pour certains d'entre eux. Ils ont réussi à maintenir le cap, voir à encaisser ce programme ambitieux supplémentaires sur le covid, donc bravo bravo à tous et je propose qu'on passe aux questions.

David Heuzé

Effectivement, merci Christophe. Alors une première question qui qui est au sujet de notre réunion de ce soir je pense qu'on va te l'adresser Jaime. La question est simple : "Pourquoi avoir avancer l'annonce des résultats ? Envisagez-vous d'autres informations concernant vos développements dans les semaines à venir. Merci." Je rappelle qu'effectivement nous avons annoncé dans un premier temps des résultats à la mi-juin, le 16 je crois, on a, on a un peu avancé. Jaime je sais pas si tu as un commentaire à faire à ce sujet ?

Jaime Arango

Oui d'abord je tiens à remercier toutes les équipes finances qui ont participé à cette clôture un peu accélérée. Donc merci à toutes les équipes, c'est très important. Mais comme je dis il est très important de regarder les différentes opportunités, nous avons, nous pouvions accélérer la publication des résultats donc pourquoi se retenir et le faire après.

David Heuzé

Merci Jaime. Question suivante, alors je découvre les questions en même temps que vous et je lis : "Pourquoi n y a t'il pas de mise en lumière de l Ivermectine en France contrairement à un fameux médicaments développé par Sanofi?" Christophe peut-être que tu as quelque chose à nous dire à ce sujet.

Christophe Douat

La plupart des sociétés pharmaceutiques défendent évidemment leurs produits propres, et les produits qu'ils ont en portefeuille. L'ivermectine c'est un médicament qui est générique, qui existe depuis 40 ans, et qui pour beaucoup de sociétés pharmaceutiques n'apporte pas d'intérêt financier. MedinCell, je vous rappelle que notre mission d'abord c'est vraiment une mission de santé globale et que en combinaison avec notre technologie propriétaire de long-acting ça libère aussi un potentiel financier pour le futur. Donc on est une société neutre, on cherche toujours les meilleures solutions, les meilleures molécules pour une indication particulière et c'est pour ça que notre choix s'est porté sur cette molécule.

David Heuzé

Merci Christophe. Je passe donc à la question suivante : « Dans quelle mesure les actionnaires pourraient se trouver diluer dans le cadre de mise en place de solutions de financement augmentant le nombre de titres MedinCell? » Jaime peut-être ?

Jaime Arango

Effectivement s'il y a une augmentation de capital c'est la société qui émet plus de titres. Mais comme je viens de le mentionner si on envisage une augmentation de capital ce serait avec une taille modeste et une dilution modeste pour les actionnaires actuels de la société.

David Heuzé

Christophe est-ce que tu veux ajouter quelque chose à ce sujet ?

Christophe Douat

Oui bien sûr. Je vous rappelle, et moi en tant qu'ancien investisseur je connais bien sûr le sujet. C'est que l'indicateur principal qui guide nos actions financières et sur lequel, et qui sera la mesure du succès de la société c'est le prix de l'action. C'est ça qui compte au final.

David Heuzé

Effectivement, merci Christophe. Je passe à la question suivante de Gérald qui nous dit : "Bonsoir j'espère que vous allez tous bien. Pour le partenariat avec Teva le procédé BEPO® - donc BEPO® c'est notre technologie qui nous permet de formuler des médicaments pour des durées prolongées - donc ce procédé peut-il être déployé sur d'autres produits déjà commercialisés par Teva. Teva peut devenir un partenaire privilégié, est-ce que Sanofi pourrait investir sur ce procédé BEPO® également pour leurs développements ?". Christophe ?

Christophe Douat

Alors, d'abord sur Teva je vous rappelle que nous avons 3 programmes avec Teva. Un en phase 3 donc avec le recrutement terminé, un en cours de phase 1, et un troisième en préclinique, des antipsychotiques. Ça vous donne déjà une idée de l'ambition de notre partenaire, c'est un champ aujourd'hui où les antipsychotiques longue action font un chiffre d'affaires annuel d'environ 6 milliard de dollars par an en croissance de 20% par an. Évidemment Teva notre technologie, Teva avance bien avec nos produits et ne peut pas présager du futur mais ce serait peut-être une option bien sûr pour eux de continuer à regarder d'autres produits. Sur Sanofi bien sûr, MedinCell est une société neutre, agnostique. Et c'est ça la valeur qui fait, c'est ça qui fait la valeur de notre plateforme, c'est quand on est prêt à travailler et en discussion bien sûr avec d'autres sociétés pharmaceutiques, qui peuvent utiliser notre technologie. Et les choses pourraient s'accélérer parce que le passage de notre programme phare, en fin de phase 3, fin de recrutement et normalement une approbation va non seulement être une bonne nouvelle parce qu'on aura un premier produit plus tard à la commercialisation. Mais aussi parce qu'il valide la technologie et donc réduit le risque sur tous nos programmes en conséquence. Donc sur Sanofi, non j'ai pas d'information particulière à donner, mais il est évident que MedinCell devrait devenir un partenaire, privilégié sur tous les besoins en injectable longue action des sociétés pharmaceutiques.

David Heuzé

Merci Christophe je passe directement à la question suivante, alors : "Une étude publiée récemment semble démontrer une efficacité prometteuse de BEPO® dans les soins antiparasitaires de bovidé - effectivement c'est une étude qui est parue il y a quelques semaines - ce marché appliqué à l'élevage bovin serait colossal, à quel horizon peut-on espérer voir un développement commercial de cette indication vétérinaire ?"

Christophe Douat

Alors, il y a déjà des applications d'ivermectine en vétérinaire, mais ce projet là ne visait pas une application vétérinaire. En fait c'était la preuve de concept qui nous a permis de convaincre Unitaid, la Fondation qui nous a attribué 6 millions de dollars, du potentiel de cette application dans la malaria. On a fait cette preuve de concept donc sur du bétail il y a quelques années avec l'IRD au Burkina Faso et on a montré qu'en injectant l'ivermectine longue action sur le bétail, les moustiques qui venaient piquer les vaches, mouraient. Maintenant si on translate ça sur des populations humaines, on peut imaginer qu'en les injectant pendant la saison des pluies dans les zones à malaria, les moustiques qui portent la malaria d'hommes ou de femmes à d'autres hommes et d'autres femmes, mouraient. Donc le but là c'est de casser le vecteur de transmission de la malaria, ça c'est le but de notre projet avec Unitaid.

David Heuzé

Merci Christophe. Alors question suivante : "Le prêt garanti par l'État de plus de 10 millions d'euros est-il arrivé au bon moment ?". Jaime ?

Jaime Arango

Merci David. Disons que l'argent arrive toujours au bon moment.

David Heuzé

Ok, merci Jaime. Pas d'autre, rien à ajouter ?

Jaime Arango

Non.

David Heuzé

Question suivante : "MedinCell a-t-elle nouée des partenariats formels avec certaines études cliniques en cours concernant l'efficacité de l'ivermectine face au covid-19 ?". On y a un petit peu répondu mais peut-être que tu peux élaborer un peu Christophe ?

Christophe Douat

C'est un de nos souhaits, on a des discussions avec beaucoup d'entité différentes. J'ai mentionné qu'on avait une collaboration scientifique avec l'équipe de la Pitié et Jean-Pierre Changeux tout à l'heure. On utilise et on parle à toutes les entités qui nous ont contacté depuis la communication de notre programme. Elles sont nombreuses à travers le monde et effectivement si on le juge opportun, on collaborera avec certaines d'entre elles si c'est dans l'intérêt du programme.

David Heuzé

Merci Christophe.

Cédric nous demande nous dis pardon : "La communication est primordiale, envisagez-vous d'accentuer ce domaine ?"

Christophe Douat

Alors vous voyez que MedinCell fait des efforts particuliers en communication, on l'a toujours fait c'est notre historique puisque depuis des années maintenant nous avons, nous avons des réunions régulières avec nos actionnaires qui étaient souvent des anciens employés. Et donc cet historique nous le maintenons, rares sont les sociétés aujourd'hui de notre taille qui font, des earning calls à l'américaine, comme on fait maintenant depuis notre introduction en bourse. Donc oui la communication est fondamentale c'est celle qui crée la transparence, qui crée de la confiance et la confiance c'est clé pour l'investissement, et j'ai été investisseur moi-même dans le passé. Et donc on l'accentuera, on utilisera tous les moyens notre disposition, aujourd'hui on peut pas faire de rayon face à face mais on les relancera dès qu'on pourra et si vous avez des suggestions si vous pensez que notre communication peut-être améliorer, s'il vous plaît dites-le à David il adore ça.

David Heuzé

Effectivement je suis disponible. Alors je passe directement la question suivante de Guillaume qui nous dit : " Au titre de mdc-IRM, le paiement d'étape de MUSD 360 est-il exigible en 1 fois en validation de phase III ? Quel degré d'assurance a-t-on de son obtention sur 2020 ? Post paiement, et si l'on considère un débouché commercial sur 2021, quel niveau de revenus récurrents sont attendus annuellement ?"

Je pense que cette question Jaime c'est peut-être l'occasion de clarifier la situation sur ce contrat avec Teva et les milestones qui y sont associés.

Jaime Arango

Effectivement merci David merci Guillaume pour la question. Donc avec Teva nous avons aujourd'hui 3 programmes en développement. Mais c'est pour chacun des programmes que la société MedinCell peut toucher des milestones. Ces milestones c'est pas en une seule fois mais, c'est au cours de la vie du développement du produit qu'on va toucher une partie, une petite partie, et l'autre partie qui va venir après la commercialisation à l'atteinte de certains niveaux de vente. Je peux pas divulguer plus de détails mais en fait c'est à l'atteinte de différents milestones que

nous allons percevoir et pas comme vous l'aviez compris en une seule fois. Quand je parlais tout à l'heure de revenus de MedinCell pour l'année fiscale en cours, qu'on vient de commencer, ce serait des milestones liés à la fin de la phase 3 de ce programme IRM. Quel est le niveau de récurrent attendu à un moment. Nous ne pouvons pas communiquer aujourd'hui des forecasting de vente et de royalties qu'on pourrait recevoir là-dessus. Mais ce qui est très important c'est que lors de la première commercialisation, on commence déjà à toucher des royalties, ce qui nous fera dans le futur des revenus récurrents, année par année, et pas des variations importantes qui sont générées par des milestones.

David Heuzé

La question suivante est assez proche, c'est : "Le paiement d'étape de Teva interviendra-t-il courant 2020 ?" Est-ce que tu veux rajouter quelque chose à ce que tu as à dis Jaime ?

Jaime Arango

Effectivement nos partenaires ne nous ont pas annoncé de mauvaises nouvelles, les essais sont en cours, le recrutement de ce programme, IRM, a été arrêté et nous pouvons attendre à percevoir un milestone dans l'année fiscale liée à la fin de cette phase 3.

David Heuzé

Merci Jaime. Question suivante. Alors j'ai répondu à plusieurs personnes qui nous posaient des questions sur l'évolution du cours de bourse que la société ne peut pas commenter le règlement nous l'interdit, la réglementation pardon nous l'interdit de commenter notre cours de bourse. Cependant on a une question, je sais pas si on peut la traiter, Jaime tu peux peut-être apporter des éléments de réponse : " Est-ce que la baisse du cours de bourse est due à la vente des salariés ?". Donc la vente d'actions, j'imagine, des salariés.

Jaime Arango

Bien évidemment c'est quelque chose qu'on a vu que c'est que la liquidité du titre qui a beaucoup augmentée ces 2 derniers mois. Mais nous ne pouvons analyser spécifiquement sur le Brokers qui est à l'achat et à la vente. Mais il convient de rajouter, de clarifier que lors de l'introduction en bourse, la société comptait plus de 160 actionnaires qui sont répartis entre des employés, des anciens employés et collaborateurs de la société et aussi notre fondateur, Anh Nguyen. Tous ces actionnaires, ce qu'on appelle des actionnaires historiques ont signé un pacte, ce qu'on appelle le pacte d'actionnaires sur lequel il y avait un lock-up. Aucun de ses membres, signataires du pacte ne pouvaient vendre des actions la première année. Mais pour les 2 années qui suivent et aujourd'hui on est dans cette période-là il y a ce qu'on appelle la liquidité coordonnée. Qu'est-ce que c'est que la liquidité coordonnée, c'est en liaison avec l'administrateur des titres, CACEIS et Kepler Chevreux, le broker, qui vont aller sur le marché sur un processus qui est bien encadré, qui est bien réglementé, sur lequel ils vont intervenir sur les ventes. Donc on ne peut pas dire aujourd'hui je sais que c'est compte tenu des ventes des salariés c'est quelque chose qui est encadré, qui est bien limité avec nos partenaires CACEIC et Kepler.

David Heuzé

Merci beaucoup Jaime.

Question suivante, Jaime toujours avec toi : "Bonjour allez-vous faire des augmentations de capital privé, avec BPI France par exemple et avec des décotes de l'action pratiquées par certaines sociétés ?"

Jaime Arango

Comme l'a mentionné Christophe, il faut regarder sur le marché mais aussi il faut faire très attention au prix. Donc une augmentation de capital se sont, ça dépend de comment on le fait, il y a différentes façons que ce soit avec une offre au public, processus un petit peu plus compliqué, ou je crois que c'est Bernard qui mentionnait ça, c'est avec des décotes, c'est qu'on appelle Accelerated Book Building qui peuvent intervenir assez rapidement. Et nous regardons toujours les différentes options qui peuvent s'ouvrir à nous afin de renforcer nos fonds propres par exemple. Christophe ?

Christophe Douat

Oui je vous rappelle, et c'est important, que nous sommes tous actionnaires de la société. Pour beaucoup d'entre nous c'est, nos actions, c'est notre patrimoine essentiel et donc qu'on est extrêmement alignés sur la préservation est tout ce qu'on fera, comme je le disais, pour que notre patrimoine aille dans la bonne direction évidemment.

David Heuzé

Alors question suivante Christophe je pense que c'est toi qui vas y répondre : "Est-ce que MedinCell travaille sur la contraception masculine ?"

Christophe Douat

Alors c'est une très bonne question parce qu'on espère qu'un jour elle sera aussi disponible sur les populations masculines et pas uniquement les populations féminines qui portent le fardeau de la contraception depuis très longtemps. C'est des conversations qu'on a eu avec la fondation Gates notamment dans le passé, pour le moment on n'a pas de discussion active, ou de programme actif sur le sujet. Il y a des freins potentiels à l'adoption de ce type de contraception, des freins psychologiques. Mais c'est clairement un sujet qu'on regarde régulièrement et si un jour on trouve l'opportunité d'en financer une, nous le ferons.

David Heuzé

Merci Christophe question de Patrick Bord : "Avez-vous un calendrier pour l'AMM du produit anti-douleur – donc ça c'est le produit qui de terminer sa phase 2 – Pouvez-vous nous indiquer la taille du marché adressable ? Quelle sera votre stratégie selon les zones en termes de production et de distribution ?"

Christophe Douat

Bonsoir Patrick. Patrick non ce sont des informations aujourd'hui que nous gardons avec, notre partenaire, confidentielles, à la fois sur le planning, sur la taille du marché mais aussi sur la stratégie future. Par contre sur le marché je peux indiquer que la première indication visée c'est la pose de prothèse de genou, c'est un million de pose par an aux États-Unis. D'ailleurs c'est l'opération chirurgicale où les patients prennent le plus d'opioïdes de toutes les opérations chirurgicales. On a aussi des comparables très intéressants sur la bourse, une société comme Pacira, qui fait un produit qui a une activité en douleur, de à peu près 24 heures avec 300 millions de vente, et qui a, Jaime une valorisation aujourd'hui de quel montant ?

Jaime Arango

Presque 2 milliards de dollars

Christophe Douat

Presque 2 milliards avec un produit. Donc ça vous donne une idée du potentiel de ce type de produit certes elle est déjà en activité commerciale mais l'objectif de notre produit c'est un produit avec des objectifs potentiels largement supérieurs.

David Heuzé

Alors question suivante, un peu anecdotique, enfin pas anecdotique, importante d'ailleurs de Gérard : "Il y a-t-il des postes en recrutement, business développement chez MedinCell, qui puis-je contacter ?" Donc je donne une réponse générale vous pouvez envoyer un email à people@medincell.com. Je passe directement à la question suivante

Christophe Douat

David on quand même remercier pour l'intérêt pour la société parce que on aime bien quand les gens nous sollicitent, MedinCell aujourd'hui c'est 140 personnes, 25 nationalités qui sont venues du monde entier pour nous rejoindre et on est toujours toujours intéressé par du talent supplémentaire pour nous rejoindre.

David Heuzé

Effectivement merci Christophe de l'avoir précisé. Alors question suivante de Junior : " Récemment au Bangladesh, L'Inde, la Bolivie, l'Argentine et le Japon ont un gros pied vers l'ivermectine, avez-vous des pistes avec ses Pays ? Par exemple Selon le portail gouvernemental Clinical Trials Registry India (CTRI), l'ivermectine fait partie d'au moins cinq essais en cours dans le pays."

Christophe Douat

Alors quelques petites précisions d'ailleurs au Bangladesh il y a une publication très récente sur une quarantaine de patients qui est montrée de l'effet. Alors on connaît pas la rigueur de l'étude mais néanmoins le patron de l'hôpital où ça a été fait, a été formé aux États-Unis, était au Jewish New-York Hospital, donc une belle référence quand même. Le Japon oui alors au Japon c'est pas n'importe qui, puisse que la personne qui travaille sur l'ivermectine c'est notamment un de ses inventeurs, entre guillemets, celui qui a eu le prix Nobel de médecine en 2015, monsieur Ômura. La liste effectivement est sur clinicaltrials.gov. On est en interaction, en discussion avec certaines entités que je ne peux pas dévoiler. Parce qu'encore une fois que ça soit des données générées en interne ou des données générées en externe, peu importe tout ce qui apporte de l'eau au moulin de l'ivermectine favorisera notre stratégie et le développement d'une ivermectine long-action, qui seule pourra assurer une prophylaxie de qualité.

David Heuzé

Merci Christophe. Je vais prendre, vu qu'on a plus beaucoup de temps, on va essayer d'aller jusqu'au bout des questions, donc je vais prendre les deux suivantes en même temps : " Si la population devient immunisée naturellement après cette première vague, quel serait l'intérêt de continuer le projet ?" et la question suivante qui est assez proche " Bonsoir, Pensez-vous que vos efforts sur la votre solution BEPO -covid associée à l'ivermectine-puisse arriver avec un timing satisfaisait sur le marché ? la crise du covid paraissant prendre fin actuellement. Merci."

Christophe Douat

Alors sur le premier point. Alors sur le Covid, vous comme moi on entend des informations dans toutes les directions. Je pense qu'on peut dire aujourd'hui que personne ne sait rien sur la suite des événements, personne ne peut dire s'il y aura une immunité collective, personne ne pourra dire si elle va durer, personne ne pourra dire aujourd'hui si le virus ne va pas muter, s'il n'y aura pas une deuxième vague, peut-être pas cet été mais peut-être plus tard. A Nîmes dans une EHPAD juste la semaine dernière il y a un nouveau foyer d'infection. Mon voisin pharmacien voit une recrudescence aujourd'hui des gens qui sont infectés et très inquiets, donc aujourd'hui on ne sait pas. C'est une boule de cristal, ce qu'on sait c'est que s'il y a un rebond, s'il y a une mutation et que notre produit peut être efficace il faut qu'on soit prêt. Et je peux vous dire que je mets une certaine pression sur les équipes pour avancer ce projet de façon la plus rigoureuse mais aussi la plus efficace possible. On a 10 task force aujourd'hui à la société qui travaillent sur ce projet en parallèle. En travaillant en parallèle, non pas en séquentiel, en démarrant des activités à risque, pour amener ce produit vers une approbation le plus rapidement possible. Est-ce qu'il sera prêt pour une prochaine vague, je ne sais pas, mais en tout cas il sera prêt le plus vite possible pour pouvoir faire une phase 3 dans une vague ultérieure et pouvoir avoir un impact sur les populations qui en auront besoin, les populations d'EHPAD, c'est 700.000 personnes en France quand même, les populations de soignants plusieurs millions, les clusters et puis évidemment les pays en voie de développement. Je souhaite qu'évidemment les vaccins arrivent, qu'on ne voit pas de rebond mais aujourd'hui personne ne peut le prédire.

David Heuzé

Alors on va essayer d'aller vite encore une fois pour aller au bout de question : " Avez-vous un projet en cours avec l'Agence Innovation de la Défense qui aurait sélectionné 34 projets récemment sur 2800 dont un projet "hydroxyde chloroquine injectable" ?

Christophe Douat

On a décidé assez tôt de ne pas travailler sur cette molécule notamment à cause de ses effets secondaires qui ne se prêtaient pas à une injection longue action. L'ivermectine est une molécule très safe qui a été injectées sur des dizaines, même des centaines de millions de personnes sur des indications de parasites notamment en Afrique.

David Heuzé

Merci. Alors pareil je vais grouper deux questions, une de Vanessa et une de Patrice : " Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?" et la question de Patrice : " Sur vos cibles de parts de marché, quels sont vos concurrents directs ? Pensez-vous que votre procédé BEPO est totalement disruptif ?"
Alors les questions sont assez vagues, alors..

Christophe Douat

Oui, alors comme dans tous les domaines où il y a un très gros potentiel, il y a toujours la concurrence et d'ailleurs tant mieux c'est ça qui nous stimule, qui incite à avancer et à rester, on le pense, meilleur que les autres. Notre différenciation en général je la mets dans 4 catégories. D'abord notre technologie utilise des polymères brevetés à façon et à chaque fois qu'on travaille sur une molécule on customise les polymères pour avoir la meilleure diffusion possible et la meilleure sécurité possible, c'est le 1er point. Le deuxième, on a une technologie qui nous permet de faire des injections sous-cutanées, petites aiguilles très fines, sous la peau, alors que beaucoup des technologies concurrentes sont des technologies intramusculaires, donc une injection douloureuse avec des aiguilles plus longues, plus épaisses, dans le muscle fessier et des dépôts qui ne peuvent pas s'enlever. Et psychologiquement c'est compliqué à accepter. Troisièmement, on a mis en place cet engin de formulation qui nous permet de faire des formulations dans des temps records. Quand je vous dis qu'on fait une formulation d'ivermectine et qu'on pense l'avoir en fin d'année, en 6 mois, mais c'est juste remarquable. Je peux vous assurer, sans trop me mouiller, que je pense pas qu'il y ait une société dans le monde qui puisse aller aussi vite. Dernièrement très tôt dans la vie de la société on s'est inquiété de la, du scale-up, de la mise à disposition de polymères en condition de qualité pharmaceutique pour assurer une production de masse future. Et donc on a démarré une joint-venture avec le numéro mondial des biopolymères Corbion, qui nous assure, cet, ces polymères en qualité GMP, donc ce qui nous a permis d'éliminer le risque de scale-up de ces polymères. Et d'ores et déjà on a la capacité de production dans nos usines, communes, dans les usines de Corbion de faire des batchs de polymères d'environ 100 kg, ce qui correspond environ à un million de doses pour une application moyenne. Ces 4 facteurs sont extrêmement importants mais comme on dit aux États-Unis the proof is in the pudding et quand vous voyez des sociétés de la qualité de Teva ou la Fondation Gates qui travaillent avec nous et qui continuent à rajouter des programmes, je pense que c'est le meilleur témoignage de la qualité de notre technologie et de ses collaborateurs.

David Heuzé

Dernière question rapide : "Des fonds d'investissement ce sont-ils montrés intéressés par votre technologie ? "

Christophe Douat

Certains sont déjà rentrés à l'IPO avec nous je vous le rappelle, 3 fonds des 5 plus grandes banques française, CIC, Seventure du groupe Natixis, BNP Development, et les remercie d'ailleurs. Mais aussi des fonds RSE, qui nous ont soutenu au moment de l'IPO aussi, donc c'est déjà le cas et évidemment, avec Jaime on continue à éduquer, à parler de la technologie à de nouveaux fonds, souvent internationaux, pour accroître encore leur intérêt dans MedinCell.

David Heuzé

Et enfin une dernière question, je l'ai faite disparaître, alors excusez-moi je vais quand pouvoir vous la retranscrire. On nous disait, voilà, que nous nous sommes des actionnaires de la société qu'on connaît notamment ce qui peut se passer en termes de financement et donc on a un avantage par rapport aux actionnaires extérieurs de la société, ce qui pouvait laisser entendre que l'actionnaire extérieur, ce que Gérard a appelé, Gérard pardon, le petit porteur, pourrait être lésé. Alors juste avant de te donner la parole Christophe, je rappelle deux choses, ce qu'a dit Jaime tout à l'heure, d'abord les actionnaires historiques de la société aujourd'hui sont limités dans leur capacité de vente d'actions par le pacte d'actionnaires qui a été signé au moment de l'IPO. Donc ça c'est quelque chose d'important, et ça limite énormément les capacités de vente des salariés, et des anciens salariés de la société. Deuxièmement, je rappelle que nous sommes une société cotée, avec une réglementation précise, et que par exemple, à chaque fois que des infos qui peuvent être qualifiées de privilégiées sont sur le point d'être divulguées, pendant une période assez importante nous ne pouvons pas faire d'achat et de vente d'actions. Donc la réglementation est très stricte à ce sujet-là. Par contre sur l'actionariat, et l'esprit de l'actionariat peut-être que tu veux élaborer un petit peu Christophe ?

Christophe Douat

Oui enfin je rappelle même qu'on a des processus très strictes en interne de divulgation de ces informations confidentielles, avec des listes d'initiés, etc. pour justement s'assurer avec rigueur de ces sujets-là.
Et donc la suite c'était quoi David ?

David Heuzé

On est arrivé au bout, en fait la question c'est quelque chose d'important pour MedinCell, c'est l'alignement entre la société et ses salariés, ou anciens salariés, et les actionnaires qui nous ont rejoint, que ce soit au moment de l'IPO ou plus récemment, cet alignement d'intérêts.

Christophe Douat

Cette notion d'alignement est fondamentale. C'est comme dans tout business, tout alliance pour que les choses marche il faut que les gens soient alignés et c'est un des aspects fondamentaux de MedinCell, qui a mis dans ses valeurs le partage de la valeur créée avec ses employés. Nous sommes tous tous actionnaires ou pour les plus récents, ils vont devenir dans un dans un horizon à court terme. C'est pour qu'effectivement tout le monde soit aligné et que les intérêts des uns et des autres soient absolument identiques.

David Heuzé

Merci beaucoup Christophe. On avait encore quelques questions malheureusement il va être temps de mettre fin à cette réunion. Comme je le disais au début on a la même réunion en anglais qui commence dans quelques minutes. Le replay de cette réunion ainsi que le transcript de ce qu'on dit Christophe et Jaime et de la séance de questions-réponses seront disponibles sur notre site internet dans quelques jours. On tiendra ce type de réunion régulièrement, et rapidement dès qu'on pourra un nouveau on essaiera de venir à la rencontre de nos actionnaires. Merci beaucoup bonne soirée à tous, merci Christophe, merci Jaime.