



Transcription de la vidéoconférence du 16 juin 2021 – 18h30 CEST

## Participants de la société

---

Christophe Douat, *Président du Directoire*

Jaime Arango, *Directeur Financier*

David Heuzé, *Directeur de la Communication*

## David Heuzé

---

Bonsoir, bienvenue à tout le monde à cette vidéoconférence dédiée aux résultats de notre exercice 2020-2021 qui s'est clôt le 31 mars dernier. Je suis à Jacou chez MedinCell avec Christophe Douat, président du Directoire de la société, bonsoir Christophe ; et Jaime Arango notre directeur financier, bonsoir Jaime. Et moi-même, je suis David Heuzé, le directeur de la communication de la société.

Nous avons publié aujourd'hui à la fermeture du marché un communiqué de presse avec nos résultats financiers consolidés. Ce communiqué est disponible sur notre site internet.

Alors, juste avant d'entrer dans le vif du sujet et de laisser la parole à Christophe et Jaime, je vous rappelle que vous avez la possibilité pendant toute la durée de cette réunion de nous poser des questions en direct en utilisant le petit module qui se trouve à droite de votre écran.

On a 45 minutes, on va essayer de traiter un maximum de question. Je rappelle tout de même que nous ne pouvons pas commenter le cours de bourse. Donc les questions liées au cours de bourse ne seront pas adressées aujourd'hui. A l'issue de cette conférence il y en aura une autre en anglais, qui sera la même, donc si vous êtes anglophone et que vous le souhaitez, vous pourrez évidemment aussi y participer.

Alors, je me tourne tout de suite vers Christophe, et en quelques mots Christophe tu peux nous dire ce que l'on peut retenir de cette année selon toi ?

## Christophe Douat

---

Bonsoir David, bonsoir à tous, merci pour votre présence ce soir. 2020-2021 a été une très bonne année malgré un environnement chahuté, la société a continué à délivrer, la plupart de nos projets ont avancé. Le point le plus important, extrêmement important, c'est évidemment les résultats positifs de la phrase 3 pour notre programme le plus avancé, on y reviendra. Et on finit l'exercice avec une situation financière très bonne. Avant d'aller plus loin, je voudrais vraiment remercier tous nos collaborateurs qui ont fait preuve pendant cette année singulière d'une résilience et d'une adaptabilité à toute épreuve, merci.

## David Heuzé

---

Merci Christophe. Alors en principe vous voyez s'afficher sur votre écran le portefeuille de la société. Donc on va commencer un peu par commenter ce portefeuille Christophe. Les programmes en vert sur ce portefeuille sont les programmes que nous développons avec notre partenaire TEVA, et parmi eux, le plus à droite, notre programme le plus avancé, c'est à dire le programme IRM en schizophrénie, et ce programme cette année a passé une étape majeure, Christophe ?

## Christophe Douat

---

Oui effectivement, c'est vraiment une étape majeure.

On a publié avec TEVA notre partenaire des résultats positifs en janvier. Et Teva prépare le dépôt de la demande de mise sur le marché. Teva confirme que ce dépôt devrait intervenir très rapidement, dans les semaines qui viennent au cours de l'été, et on vous tiendra informés bien sûr.

C'est une étape majeure pour MedinCell car c'est la veille de la commercialisation d'un premier produit et c'est une validation de notre technologie, la même que sur tous nos programmes.

Il est évidemment, David, difficile de prévoir les délais réglementaires, Teva nous dit, et l'a dit publiquement, qu'il s'attend à faire le lancement commercial en 2022, sous condition évidemment d'une issue positive du processus réglementaire. Ce qu'on sait c'est qu'on est près du filing, on est dans la dernière ligne droite, et en anglais je dirais, the clock is ticking.

## David Heuzé

---

Merci Christophe

Il y a 2 autres programmes que vous voyez sur le portefeuille avec Teva, il y a le programme TJK qui est en étude first in man actuellement, quelques infos là-dessus Christophe ?

---

**Christophe Douat**

Oui on sait, et Teva nous l'a dit, que l'analyse des résultats de cette première étude clinique est en cours. Les conclusions de cette analyse sont attendues cette année, et elles seront nécessaires bien sûr pour le démarrage de la phase 3.

Le troisième programme, je vous rappelle qu'on a une troisième collaboration avec Teva, lui est au stade de l'analyse des travaux précliniques, à suivre.

---

**David Heuzé**

Merci. Alors maintenant on va changer de couleur, je vous propose qu'on regarde le programme violet, qui est le programme CWM, qui est développé avec notre partenaire AIC. Christophe tu nous fais le point sur ce programme s'il te plaît ?

---

**Christophe Douat**

Oui d'abord, on avait déjà communiqué en mars sur le plan de développement prévu par notre partenaire. On avait dit que le démarrage d'essais cliniques de stade avancé était prévu cette année.

Le plan, le voici, je le rappelle. 3 études cliniques prévues par notre partenaire. D'abord, une étude d'innocuité à grande échelle pour valider l'innocuité du produit. Et notre partenaire nous confirme que son démarrage est imminent.

En parallèle, la première étude d'efficacité de phase 3 devrait débuter d'ici la fin de l'année. Et notre partenaire prévoit donc une seconde étude de phase 3 qui démarrera elle plus tard.

Deux essais de phase 3, c'est une pratique standard dans le domaine de la douleur.

Excellente nouvelle en début d'année, année calendaire, au mois de janvier (note de l'éditeur : annonce faite en mars), puisque nous avons aussi annoncé que notre partenaire s'était financé à hauteur de 23 millions de dollars canadiens, donc ça fait environ 16 millions de dollars américains pour financer ces activités cliniques.

---

**David Heuzé**

Merci Christophe, alors petite précision cette information avait été donnée au mois de mars, pas au mois de janvier, quand la levée de fonds était complétée. J'aime tu veux préciser quelque chose ?

---

**Jaime Arango**

C'est à peu près 19 millions de dollars US.

Christophe Douat

Ah pardon, d'accord. En plus je suis canadien, je devrais le savoir. Canadien et Français.

---

**David Heuzé**

Bon et puis cette année Christophe si on regarde notre portfolio, la colonne de gauche en l'occurrence, il y a d'autres programmes qui sont passés du stade de formulation au stade supérieur, car nous avons sélectionné ce qu'on appelle la formulation candidate, peux-tu nous en dire plus ?

---

**Christophe Douat**

Oui, donc je le reprécise, on l'avait déjà dit dans nos calls dans le passé. Un programme qui atteint ce stade de la formulation candidate, c'est le stade quand MedinCell estime que la formulation a atteint les objectifs dans les essais in vitro et in vivo. Et ça veut dire que MedinCell pense qu'il peut avancer dans les étapes de développement réglementaire.

Au cours de l'exercice, on a atteint ce stade sur quatre programmes : mdc-WWM, notre programme de contraception, avec la Fondation Gates, en rouge donc sur le portfolio ; notre programme GRT en transplantation

---

**David Heuzé**

Alors ce programme il est en bleu, comme tous les programmes interne de la société

---

**Christophe Douat**

Voilà, et les deux autres programmes interne donc, KPT en douleur, santé animale, et T'TG, le programme en prophylaxie contre le Covid qui je pense suscitera aussi des informations et des questions.

---

**David Heuzé**

Et lundi dernier, on a fait une annonce allant dans le même sens pour un autre programme Christophe.

---

**Christophe Douat**

Oui effectivement, un autre programme basé sur de l'ivermectine, notre programme avec Unitaid, financé par la fondation Unitaid, c'est un programme qui vise à contrecarrer la transmission du paludisme. Et là aussi les activités précliniques démarrent.

---

**David Heuzé**

Alors Merci beaucoup Christophe pour cette vue d'ensemble du portefeuille. On a reçu pas mal de questions ces derniers jours sur ces différents programmes, on va adresser ces questions après. D'abord je voudrais que l'on voit les aspects financiers. Donc après on répondra aux questions, d'abord celles qu'on a reçu depuis quelques jours par email, et puis celles qu'on reçoit actuellement via le module de chat sur notre site internet. Donc je me tourne vers toi Jaime. Bonsoir Jaime.

---

**Jaime Arango**

Bonsoir David, bonsoir à tous.

---

**David Heuzé**

Donc je rappelle que le détail des chiffres pour l'exercice passé est disponible sur le communiqué qui est sur notre site internet.

Jaime je te laisse commenter peut-être ces résultats.

---

**Jaime Arango**

Oui David, effectivement l'année dernière, c'était une année très challenging du fait de la pandémie. Et Malgré ce contexte nous avons significativement renforcé nos ressources financières.

Aujourd'hui nous comptons une visibilité financière qui nous amène jusqu'à l'été 2023.

Au 31 mars 2021, notre trésorerie en cash et en investissements s'élevait à 51 millions d'euros versus 16 millions d'euros l'année précédente. Dans les 51 millions d'euros il y a 47,1 millions d'euros en cash, et cash équivalents, donc de la trésorerie et 3,9 millions d'euros dans des actifs courants et non courants non risqués.

---

**David Heuzé**

Merci Jaime. Alors on est passé de 16 millions à 51 millions tu viens de le dire, tu peux nous expliquer comment nous en sommes arrivés là ?

---

**Jaime Arango**

Tout d'abord, parce que on a eu une augmentation forte de notre chiffre d'affaires, multiplié presque par 3, + 187%. Donc le chiffre d'affaires se situe à 8,2 millions d'euros versus 2,8 l'année précédente

Ce Chiffre d'Affaires il se compose, d'une partie, des services rendus principalement à la Fondation Gates et à Unitaid mais aussi de 5M de dollars de milestones grâce aux résultats positifs de phase 3 pour le produit mdc-IRM. Si on ajoute le Crédit d'Impôt Recherche, le produit des activités ordinaires a doublé, a presque doublé, par rapport à l'année précédente pour se situer à 11,8M euros.

Ensuite, ce renforcement de cash il a été dû grâce à notre stratégie de financement.

D'une part nous avons renégocié et encaissé la dernière tranche du prêt de la BEI, de la Banque Européenne d'Investissement, de 5,0 M€, nous avons encaissé ça en fin de l'année dernière. On a eu accès à des PGE pour un montant total de 13,7 M€.

Et comme vous le savez, nous avons procédé avec succès à deux augmentations de capital en juin 2020 et février 2021 auprès d'investisseurs qualifiés français et internationaux pour un montant total net de 42 M€.

---

**David Heuzé**

Merci Jaime pour ces précisions.

Un point maintenant sur les dépenses au cours de cet exercice ?

---

**Jaime Arango**

Oui, les dépenses ont atteint 27,1 millions d'euros en croissance de 8% par rapport à l'année précédente.

Les activités R&D représentent 72% de ces dépenses, pour atteindre 19,6 M€ contre 17,2 M€ pour l'exercice précédent.

Ces investissements ont permis entre autres de faire avancer 4 programmes en développement réglementaire pendant l'exercice et un 5ème, mdc-STM, que nous avons annoncé lundi.

Les frais marketing et de business développement s'élèvent à 1,8 millions d'euros, en décroissance de 24% dû à la pandémie.

Enfin, les frais généraux et administratifs sont restés quasiment stable à 5,8 millions d'euros versus 5,6 l'année dernière.

---

**David Heuzé**

Merci Jaime. Est-ce que tu as des informations à nous donner sur l'évolution justement de ces dépenses au cours de l'exercice actuel, qui a commencé au 1<sup>er</sup> avril.

Qu'est ce qui va se passer cette année ?

---

### Jaime Arango

---

Avant de parler des dépenses, on va parler de Chiffre d'affaires. Pour cette année qui a commencé le 1<sup>er</sup> avril, nous pouvons continuer à compter sur les revenus liés aux services que nous rendons, encore une fois, principalement à la Fondation Gates et à Unitaid. Mais aussi nous espérons percevoir un milestone lié au début la phase 3 pour le deuxième produit antipsychotique.

Concernant les dépenses, nous anticipons une augmentation du fait du passage récent de plusieurs programmes en développement préclinique réglementaire, comme nous l'avons annoncé.

---

### David Heuzé

---

Merci beaucoup Jaime. Pour conclure cette partie financière et avant de passer aux questions et pour être complet, est-ce que tu peux nous faire un point sur la dette de la société et son évolution au cours de l'exercice.

---

### Jaime Arango

---

Oui, au 31 mars notre dette brute était de 42,3 millions d'euros et une dette financière nette négative de moins 8,8 millions d'euros, comparé à l'année précédente où nous avons 32,7 M€ de dette brute et 16,7 M€ en net un an plus tôt.

Ce qu'il me paraît aussi important d'annoncer David, c'est que, de savoir, c'est que 49% de notre dette est à rembourser au-delà du 1<sup>er</sup> avril 2024, date à laquelle nous devrions déjà recevoir des revenus réguliers issus des royalties des premiers produits basés sur la technologie BEPO®, notre technologie.

---

### David Heuzé

---

Merci beaucoup Jaime. Merci pour ces informations, je pense qu'on aura des questions, qu'on aura l'occasion de revenir sur ces résultats financiers dans la suite de la réunion.

Je propose maintenant que l'on passe directement aux questions, et d'abord aux questions qu'on a reçu par email. Alors avant d'aller vraiment dans les questions, je voudrais commencer en signalant que nous avons reçu plusieurs questions et que nous en recevons encore là sur le chat concernant un actionnaire particulier de la société qui vend des actions et ça soulève des interrogations. Alors, il s'agit d'un actionnaire qui doit déclarer ses ventes officiellement, car il est membre de la famille d'une personne qui exerce des responsabilités dans la société. C'est pour ça que ses ventes sont connues et visibles de tous. En revanche, la société ne peut pas commenter ce que font les actionnaires individuels de leur patrimoine personnel. Donc malheureusement on ne va pas pouvoir aller plus loin dans la réponse à cette question.

Maintenant je vais passer directement, comme je vous le disais aux autres questions qu'on a reçu par email. Alors une première question à laquelle je vais répondre par moi-même, et qui nous a aussi été posée par le chat. Alors je reprends cette question, excusez-moi, je suis perdu dans les papiers mais ça va aller vite.

Voilà, on nous a demandé effectivement d'expliquer, pourquoi nous avons suspendu le cours de l'action, donc la cotation pardon, pendant une journée au mois de janvier. Donc j'ai reçu cette question à différents endroits. Alors effectivement nous avons suspendu la cotation de l'action MedinCell, le 7 janvier 2021 toute la journée. Ça correspondait à la journée où nous avons annoncé les résultats positifs de l'étude phase 3 du programme IRM, dont Christophe parlait tout à l'heure. Donc pourquoi nous l'avons fait ? Parce que c'est un communiqué de presse commun que nous avons diffusé ce jour-là, commun MedinCell, Teva. Et comme vous le savez notre partenaire est coté aux États-Unis, ce qui fait que notre communiqué de presse a été diffusé en milieu de journée, à 14h précisément si je ne me trompe pas. C'est-à-dire pendant la cotation de notre titre sur le marché français. Et il était essentiel pour nous de préserver l'équité d'information et l'égalité de nos actionnaires, c'est pour ça que nous avons pris cette décision et que le cours a été suspendu. Évidemment, la cotation a repris dès le lendemain.

C'est une pratique courante et je dirais même une best practice.

Jaime la prochaine question, elle est pour toi. Peut-être Christophe voudras-tu y répondre également, je la pose littéralement. Pourquoi ne pas avoir associé les actionnaires individuels aux levées de fonds qui ont été faites cette année ? C'est pourtant la volonté affichée de la société qui prône l'alignement des intérêts. Et cette question on nous l'a effectivement reposé aujourd'hui sur le chat.

---

### Jaime Arango

---

Oui effectivement, merci David, c'est une question importante qui nous touche aussi, parce que c'était la volonté de la société, on s'était préparé à le faire mais vous devez le savoir c'est un processus qui est aussi très long. Et les opérations d'augmentation de capital que nous avons faites, ont dû se faire dans un contexte très incertain dû à la crise, et nous devions mettre toutes les chances de notre côté pour réussir ces levées de fonds, et il fallait aller vite. Donc ce n'était pas possible de faire une opération publique d'envergure. Et je vous rappelle aussi que nous aussi sommes actionnaires, nous on le fait dans l'intérêt des actionnaires, donc aussi de nos intérêts.

---

### David Heuzé

---

Merci pour ces précisions. Christophe je me tourne vers toi et je lis une question qu'on a reçu hier je crois. Le CEO de Teva a parlé plusieurs fois de nos programmes ces derniers mois et en particulier de la rispéridone en injection longue action. Il y a quelques semaines, il était très positif et parlait d'une « NDA submission soon ». Alors NDA submission ça veut dire une demande d'autorisation de mise sur le marché, c'est à dire que l'on dépose une demande auprès de la FDA qui est l'organisme de régulation américain. Soon, ça veut dire bientôt, bien entendu. Donc la question c'est, avez-vous des précisions ? Savez-vous quand le produit sera commercialisé ? On y a déjà un peu répondu mais il y a peut-être des éléments que tu peux ajouter Christophe.

---

**Christophe Douat**

---

Évidemment je suis ravi que Kare Schultz, le CEO de Teva, parle à plusieurs reprises de notre programme. Comme je le disais tout à l'heure, on s'attend au dépôt du dossier. Teva confirme que ça va se faire dans les semaines qui viennent, pendant l'été. C'est la dernière étape, la dernière ligne droite, et Teva nous annonce aussi que le projet va, devrait atteindre son lancement commercial en 2022. Autre information que je n'avais peut-être pas mentionné tout à l'heure, c'est que Teva nous a aussi dit qu'il présenterait dans des conférences scientifiques et aussi dans des journaux à comité de lecture les résultats et leur analyse détaillée dans les mois qui viennent. Donc là aussi un événement très important.

---

**David Heuzé**

---

Merci Christophe. Jaime, on reçoit pas mal de questions sur les revenus associés aux programmes en développement avec Teva, sur le milestone touché à la fin de la phase 3, qu'est ce qui est prévu ? Est-ce que peut-être d'abord tu peux nous redonner un peu le contexte de l'accord avec Teva et préciser ce qui s'est passé cette année ?

---

**Jaime Arango**

---

Absolument, merci David. Je vous rappelle, dans ce contrat avec Teva, nous pouvons percevoir des milestones, des paiements de franchissement d'étape qui peuvent atteindre jusqu'à 122 millions de dollars par produit. Nous avons 3 produits en développement avec Teva donc les trois milestones combinés, pour les trois produits, peuvent atteindre jusqu'à 366 millions de dollars. Néanmoins, la précision, je rappelle on l'avait déjà dit, mais c'est important de le préciser, mais c'est que la majorité des milestones c'est sur des franchissements d'étapes commerciales. De franchissement d'étape d'un certain niveau de vente. Donc c'est une petite partie qui vient sur des milestones de développement. Cette année fiscale que l'on vient de clore au 31 mars 2021, nous avons perçu 5 millions de dollars, comme je le disais tout à l'heure, qui vient des résultats positifs de la phase 3 du programme mdc-IRM.

---

**Christophe Douat**

---

Je peux peut-être compléter une réponse, parce que j'étais là quand on a négocié le contrat avec Teva. C'est qu'effectivement à l'époque la technologie était early stage, donc ce qui explique que la plus grande partie des milestones, des paiements d'étapes, sont sur le franchissement de seuil commerciaux, pour un montant considérable comme l'a expliqué Jaime.

---

**David Heuzé**

---

Merci Christophe

---

**Jaime Arango**

---

Il faut aussi rappeler Christophe que c'est Teva qui a payé le développement de tous ces programmes, y compris la formulation que nous avons fait pour eux, au début.

---

**Christophe Douat**

---

Tout à fait, merci Jaime.

---

**David Heuzé**

---

Merci beaucoup, continuons avec le programme IRM. Nous avons reçu une dernière question cette semaine par email qui nous demande, IRM, ce produit antipsychotique, sera-t-il distribué dans d'autres pays qu'aux États-Unis pour être précis ?

---

**Christophe Douat**

---

Donc David, excellente question évidemment à ce stade du développement. On peut dire qu'à ce stade l'évaluation des autres marchés par notre partenaire Teva est évidemment en cours.

---

**David Heuzé**

---

Merci Christophe. Alors maintenant on a reçu une série de questions concernant le programme TTG, donc le fameux programme sur le Covid-19. Pour résumer un peu tout ça Christophe, je vais te poser une première question, est-ce que tu peux nous dire où en est le programme, nous faire un update du programme s'il te plaît ?

---

**Christophe Douat**

---

Oui. Alors tout à fait, c'est un programme important qui a suscité beaucoup d'intérêt, mais avant de parler de l'avancement je vais peut-être rappeler le contexte, là où on était il y a un an et là où on est aujourd'hui. J'aime structurer ce contexte en fonction de trois paramètres, la pandémie et le virus, premier paramètre, le deuxième le vaccin, le troisième l'ivermectine. Ce qu'on a vu depuis un an c'est que la pandémie est là pour durer, donc avec une multiplication des variants, que les vaccins sont arrivés beaucoup plus vite que prévu avec une très belle efficacité, une efficacité qui va même au-delà des vaccins historiques, on peut s'en féliciter, et surtout féliciter la pharma qui

a permis à atteindre cette étape. Sur l'ivermectine, les signaux continuent à être positifs, il y a plus de 50 essais, même 70 maintenant dans le monde qui ont eu des signaux positifs, et des instituts prestigieux ont démarré récemment des essais à grande échelle, le NIH aux États-Unis, l'Université du Minnesota, aussi aux États-Unis, la fondation DNDi avec un essai en Afrique, et certains gouvernements. Je vous rappelle que MedinCell développe une forme injectable à longue durée qui a pour but de protéger les patients. En moins d'un an, nos équipes ont réussi à faire une formulation candidate, le terme que j'utilisais tout à l'heure, qui démarre les étapes de processus réglementaire, avec une prévision de démarrage des essais cliniques en 2022. C'est difficile aujourd'hui de se prononcer sur la suite du développement puisque ça va dépendre évidemment du contexte et du soutien réglementaire qui dicteront les délais.

---

#### David Heuzé

D'accord, maintenant il y a aussi une autre question Christophe qui est assez récurrente et qu'on reçoit régulièrement, qu'on nous pose souvent. C'est maintenant qu'on a les vaccins, ils sont là, on vient d'en parler, quelle place pour notre programme, pour le produit qu'on développe actuellement ?

---

#### Christophe Douat

Alors c'est une excellente question qui va me permettre de préciser une partie de notre stratégie. L'évolution de la pandémie confirme que dans ce cas, comme dans beaucoup d'autres cas passés, il y a bien des populations de non répondeurs et dans certaines de ces populations des segments qui sont très à risque avec le Covid. Donc il y a un fort besoin, parallèlement évidemment aux vaccins et une belle opportunité. C'est notre cible primaire donc avec une forte proposition de valeur, pour le reste on verra, on ne peut pas spéculer aujourd'hui, ça va dépendre de l'évolution de la pandémie, des variants et du paysage vaccinal.

---

#### David Heuzé

Merci Christophe. Et puis pour terminer on a aussi différentes questions aussi au sujet de l'ivermectine et notamment de potentiels autres programmes que développe MedinCell ou que développerait MedinCell.

---

#### Christophe Douat

Je crois qu'avec toute l'actualité sur l'ivermectine il y a beaucoup de gens qui ont fait de la recherche sur la molécule et qui ont pur voir que c'est une molécule avec de nombreux modes d'action, qui pouvait être utile dans plusieurs indications. On a parlé du Covid, on a parlé de notre programme contre la transmission du paludisme. Je vais peut-être David dire deux mots sur ce programme-là. Il ne s'agit pas d'un traitement mais de casser le vecteur de transmission. On a pu démontrer, il y a quatre ans maintenant en Afrique, et on l'a revalidé cette année qu'en injectant du bétail avec des concentrations très faibles d'ivermectine, les moustiques qui piquent le bétail meurent. Quand on translate ça à des populations humaines, on peut imaginer casser ainsi le vecteur de transmission de la malaria, qui sont les moustiques. On travaille avec des instituts scientifiques reconnus dans le domaine, et c'est un programme financé donc par Unitaïd, comme tu l'as dit tout à l'heure. Et il y a d'autres opportunités qu'on étudie, qu'on évalue activement, et dont on parlera le moment venu.

---

#### David Heuzé

Merci Christophe. Alors avant de passer aux questions, donc on a adressé les questions qu'on avait reçu par email ces derniers jours, avant de passer aux questions que l'on reçoit par le chat, on vient de recevoir d'autres questions par email que je vais vous poser maintenant, deux autres questions, que je vais vous poser maintenant. La première, c'est alors on y a déjà un peu répondu, mais je pense que c'est important de préciser dans la mesure du possible. Quel est le timing des paiements de milestones réglementaires sur mdc-IRM ? Un paiement a-t-il été reçu sur les résultats de phase III, y en a-t-il sur le dépôt puis sur l'approbation ? J'aime.

---

#### Jaime Arango

Oui effectivement, nous l'avons annoncé, avec les résultats positifs de la phase 3, nous avons obtenu, nous avons facturé, et aussi reçu le paiement pour le milestone et dans les prochains steps réglementaires, ce ne sera pas le dépôt mais sur l'approbation, l'AMM de la FDA, que nous pouvons attendre un milestone à nouveau.

---

#### David Heuzé

Merci pour ces précisions Jaime. Alors je vous adresse la deuxième question qui concerne cette fois-ci le programme TJK. Donc le programme TJK c'est le deuxième programme, actuellement en étude first-in-man, donc phase 1 développé avec Teva. Donc je vous lis la question : on avait compris que l'entrée en phase III était acquise et prévue pour mi-2021. Aujourd'hui il semble y avoir un doute puisqu'on parle d'une décision à prendre sur la base des résultats finaux de la phase I. Cela donnait une perspective sur l'ensemble de l'accord et non pas seulement sur mdc-IRM. Comment doit-on lire cette information ? Cela peut-il dépendre de la capacité du composé à réduire le risque cardio versus olanzapine oral ? Alors je vous donne la question telle qu'elle est nous est posée par un analyste de la société. Je ne sais pas Christophe si tu veux adresser cette question ?

---

#### Christophe Douat

Pour vous rassurer, rien a changé, les résultats sont en cours d'analyse, c'est une étape normale. Et il est normal que ce travail soit fait avant le démarrage de la phase 3. Dans notre métier, à chaque étape il y a des analyses à faire, des demandes d'essais cliniques, et on ne peut pas présager du futur tant qu'ils ne sont pas faits. Heureusement on

a un partenaire de grande qualité qui parle maintenant de plus en plus de nos programmes, donc on a aucune inquiétude particulière sur TJK.

---

#### David Heuzé

Merci Christophe. Donc maintenant je vous propose qu'on regarde les questions qui nous sont posées par le chat. Alors je vais essayer de faire le tri, parce qu'il y a pas mal de sujets qui ont déjà été adressés, notamment le programme mdc-IRM, le versement de milestones, tu viens encore de donner une précision importante Jaime à ce sujet. Alors on nous demande sur le programme TTG, on nous dit très peu d'information concernant le programme TTG, pourquoi cette discrétion ? Le programme est-il toujours en run, donc ça on y a répondu. A quelle hauteur les fonds de l'augmentation de capital ont-ils été engagés à ce jour sur le programme en question, ont-ils été affectés à d'autres programmes ivermectine sur indication autre que Covid 19 ?

---

#### Christophe Douat

Sur TTG comme sur nos autres programmes David, et tu es le mieux placé pour le savoir, on en communique que sur des faits factuels qui sont des faits matériels, dans le jargon de la finance, et donc on fera sur ce dossier comme sur les autres. Et puis je laisserais peut-être Jaime parler sur l'aspect finance, puisque je me trompe sur les chiffres.

---

#### Jaime Arango

Je ne ferai aucun commentaire à ton commentaire. En ce qui concerne les dépenses par programmes, nous ne dévoilons des montants spécifiques, ce que je peux vous dire c'est effectivement il y a une partie, nous avons mobilisé quelques ressources pour avancer ce programme TTG, mais nous l'avons annoncé il y a un an que notre d'objectif ça reste de trouver des financements spécifiques pour ce programme. Aujourd'hui je ne peux pas commenter plus mais nous travaillons bien évidemment activement à ce sujet.

---

#### David Heuzé

Merci Christophe, merci Jaime. Pour les aspects communication, comme tu l'as dit Christophe, on est tenu à communiquer exclusivement sur des faits matériels, factuels et préserver la rigueur scientifique de nos travaux. C'est vraiment fondamental pour une société comme la nôtre. On va parler maintenant du programme CWM, donc que l'on développe avec AiC. Et je vous livre deux questions qu'on a reçues ici. Concernant le programme CWM, le délai de lancement de la phase 3 pose question, qu'en est-il des raisons de ce délais, AiC dispose-t-il de façon avérée des ressources financières pour porter le programme au rythme prévu ? Des changements sont-ils à prévoir au titre de ce programme ? Je vais ajouter la deuxième question qui suit, est-ce que les 19 millions de dollars d'AiC vont suffire à couvrir les 3 études de phase 3.

---

#### Christophe Douat

Alors sur la première question, les préparations évidemment des études de phase 3 sont des processus qui prennent du temps, et aussi les aller-retours avec les autorités réglementaires, donc dans ce cas précis la FDA. Et comme on le disait on attend le démarrage, notre partenaire attend le démarrage imminent de la première phase à grande échelle sur l'innocuité et confirme le démarrage de la première phase d'efficacité au deuxième semestre. Sur le financement, on ne peut pas communiquer évidemment sur les coûts des essais cliniques, mais c'est un montant considérable qui permettra à notre partenaire de faire le plus important, c'est à dire d'optimiser le recrutement avec un certain nombre de centres d'étude. A moins que Jaime tu veuilles commenter plus en avant.

---

#### Jaime Arango

Que c'est 19 millions de dollars.

---

#### David Heuzé

Alors, je reviens rapidement au programme TTG, parce que l'on a une petite question. Concernant TTG, à la suite de l'étude de safety sur prise orale. Donc une étude qui a eu lieu cette année au cours de l'exercice, la société a-t-elle engagée, seule ou en partenariat, une ou des études d'efficacité sur l'ivermectine, sur indication Covid-19 ? Il y a-t-il des échanges concrets avec les pouvoirs publics au titre de ce programme ?

---

#### Christophe Douat

Alors effectivement je vous rappelle le rationnel de cette étude de safety sur l'ivermectine orale. Aujourd'hui l'ivermectine est prise en prise unique et donc pour faciliter et accélérer le développement de notre injection longue action, on a décidé de faire cet essai pour montrer que l'ivermectine était, avait de l'innocuité en prise quotidienne. Ça s'est très bien passé, on a publié les résultats. Sur le reste je ne peux pas commenter, ce sont des informations stratégiques que l'on communiquera le moment venu, malheureusement, dans la suite du programme.

---

#### David Heuzé

Merci. Je reviens sur le programme IRM. Alors on va peut-être se répéter mais je pose la question quand même parce qu'elle est montée. Pourquoi est-ce que la soumission de TV46000, alors TV46000 c'est le nom du programme IRM chez notre partenaire Teva pour être précis, prend autant de temps, c'est assez inhabituel plus de six mois après l'annonce de résultats cliniques positifs et pour un produit annoncé comme 'very good' by Schultz,

Schultz c'est le CEO de Teva, au Q4, donc Q4 2020 il y a six mois à peu près, au Q4 meeting de Teva c'était il y a un peu plus de deux mois ce meeting ?

---

**Christophe Douat**

Alors je vais commenter, ce n'est pas inhabituel, là aussi, un dossier de demande d'agrément ça doit être fait avec beaucoup de travail, de précaution, c'est essentiel pour s'assurer que la suite du processus après le dépôt se passe le plus rapidement possible. Là on peut faire confiance à notre partenaire Teva qui fait tout ce qu'il faut, avec beaucoup de compétence pour faire ce travail. Et on sait, quand on écoute son président, que ces programmes sont importants pour la société.

---

**David Heuzé**

Merci Christophe, alors il nous reste une dizaine de minutes. On va essayer d'adresser un maximum de questions. La prochaine concerne un programme qui s'appelle CMV. La clôture de CMV est-elle une fin des produits BEPO® dans cette route d'administration. Alors peut être expliquer ce qu'était ce programme très rapidement, et pourquoi on en est venu là Christophe.

---

**Christophe Douat**

Voilà c'était un programme qui visant la douleur et l'anesthésie, donc dans une route d'administration particulière. On avait décidé avant de le poursuivre l'an dernier de faire des investigations complémentaires et suite à ça nos équipes techniques ont décidé d'arrêter le programme. De là à dire que nous n'irons pas dans cette route d'administration il y a trop de chemin et de conclusions à faire, l'avenir le prédira, donnera les réponses plutôt.

---

**David Heuzé**

La question nous est revenue plusieurs fois, je vais vous la poser, on revient sur TTG, on nous demande pourquoi les pouvoirs publics ne nous appuient pas sur l'ivermectine au nom de l'urgence sanitaire.

---

**Christophe Douat**

Je pense que les pouvoirs publics aujourd'hui se sont concentrés d'abord sur la maîtrise de l'épidémie avec les confinements successifs, les mesures barrières et ont mis toute leur énergie aujourd'hui dans les vaccins. Et on comprend, d'autant plus que maintenant, et comme je le disais on s'en félicite, certains vaccins, comme les vaccins ARN ont une efficacité extrêmement élevée. Et donc on comprend évidemment qu'ils se focalisent sur cette première initiative. Mais là aussi on va voir comment la pandémie évolue, comment les variants évoluent, quelle est la durée effective de traitement de ces vaccins et aujourd'hui personne ne connaît la réponse, tout ce que je peux vous dire c'est qu'on fait une veille constante, extrêmement rigoureuse de toutes les publications, de tous les événements qui se passent dans le monde sur ces sujets-là.

---

**David Heuzé**

Merci Christophe. Alors je prends les questions dans l'ordre à laquelle elles arrivent. Alors on nous demande quel est le coût de la recherche sur l'ivermectine, alors je pense qu'on ne va pas pouvoir répondre à cette question, comme on l'a dit ce n'est pas des informations que l'on disclose habituellement, Jaime ?

---

**Jaime Arango**

Absolument.

---

**David Heuzé**

Une autre question. Une question qui n'a rien à voir, et qui reboucle peut-être avec ce que j'ai dit au début. Je vais y répondre rapidement. Quelles sont les règles pour les actionnaires initiés qui veulent vendre leurs actions, qui veulent éviter les problèmes, conflits d'intérêt ? Ça ne dépend pas de la société. La loi est claire à ce sujet-là, il y a des dispositions qui doivent être prises par ces actionnaires et c'est une responsabilité individuelle évidemment et pas une responsabilité de la société. Christophe ?

---

**Christophe Douat**

Des déclarations publiques obligatoires. Après les gens doivent les faire eux-même.

---

**David Heuzé**

Bien entendu. Alors l'autre question je vais aussi y répondre. Elle s'affiche donc je vais y répondre. On nous dit que les annonces de recrutement affirment désormais que la société est profitable. Le confirmez-vous ? Vous avez écouté les résultats, donc on ne peut pas dire aujourd'hui que la société est profitable financièrement. Je vais répondre à cette question ? Il se trouve en fait que ce sont des annonces, qui ont certainement été dupliquées d'anciennes annonces, parce que la société elle est restée très longtemps profitable. Nous avons identifié ce problème ces jours-ci. Et la question a été réglée et corrigée sur les différents outils de communication de la société, liés au recrutement. Mais merci de nous le signaler en tout cas. Alors je continue, donc le paiement d'étape de la phase 3 on en a parlé. Peut-être Christophe parce que a priori on nous demande des précisions sur comment comptons nous positionner l'ivermectine versus les vaccins, qui

prennent actuellement une longueur d'avance sur notre traitement préventif. Alors tu en as parlé, mais peut être reprendre quelques secondes là-dessus.

---

**Christophe Douat**

---

Historiquement, on le savait évidemment que les vaccins par exemple peuvent perdre de l'efficacité sur les populations très âgées, par exemple au-dessus de 85, 90 ans, c'est ce qu'on appelle l'immunosénescence. Mais il y a aussi d'autres segments de patients qui sont des non répondeurs. Parfois pour des raisons liées à d'autres pathologies, parfois pour des raisons que l'on ne connaît pas. On travaille avec des grands spécialistes du vaccin qui nous disent par exemple que sur l'hépatite B, entre 10 et 15% des gens sont des non répondeurs. Donc des gens qui ne peuvent pas être vaccinés, ce qui d'ailleurs pose pour certains d'entre eux de grands problèmes, notamment les soignants qui ne peuvent pas parfois faire leur travail ou assurer leur fonction parce qu'ils sont non répondeurs à ce vaccin particulier. Alors chaque vaccin a ses particularités, et là je ne peux pas vous dévoiler le reste de notre stratégie, mais on sait qu'il y a beaucoup d'éléments qui vont dans cette direction sur certains segments aussi pour les vaccins contre le Covid-19.

---

**David Heuzé**

---

Merci Christophe, alors je vais prendre la question suivante dont une partie je pense à laquelle on ne pourra pas répondre. Quels sont les autres projets ivermectine, outre le paludisme et le Covid. Ça on y a répondu tout à l'heure et on ne peut pas, ce sont des éléments stratégiques pour la société sur lesquels on ne communique pas. Quelles synergies entre ces projets, quelles échéances, et surtout je vais quand même te livrer la dernière partie de la question, quelles chances de succès pour le déploiement massif concernant l'ivermectine contre le Covid ?

---

**Christophe Douat**

---

Alors sur la première question, comme je l'ai expliqué tout à l'heure on ne peut pas malheureusement divulguer notre stratégie sur les autres produits ivermectine, ce sont des évaluations en cours. Sur le deuxième sujet, c'est une question vraiment intéressante parce que d'abord c'est une molécule qu'on connaît bien, qu'on sait formuler. Sur lequel il y a un travail considérable accumulé, ce qu'on appelait au BCG la courbe d'expérience sur cette molécule, car plus on travaille sur une molécule plus on la comprend et plus on peut aller vite dans le développement. Donc c'est non seulement des synergies, mais aussi potentiellement, si nos évaluations sont positives dans le futur, un gain de temps considérable. Et la troisième question David c'était ? Le troisième point ?

---

**David Heuzé**

---

Alors ça va être difficile d'y répondre, mais quelles chances de succès pour le programme Covid-19 ?

---

**Christophe Douat**

---

Alors là, on ne peut pas parler de chances de succès aujourd'hui, comme aucune de nos programmes. Ce qu'on peut dire c'est que nos décisions sont faites basées sur des faits scientifiques, sur une veille constante et comme je le disais, il y a une cible primaire et puis comme je l'expliquais tout à l'heure, le reste on ne peut pas spéculer. Ça va vraiment dépendre de l'évolution des trois facteurs que j'ai mentionné, surtout des deux premiers, la pandémie et les vaccins. Et on voit tous que le panorama qu'on voyait il y a un an, ou des gens se demandaient même s'il y allait avoir une seconde vague n'est pas celui d'aujourd'hui. Ou des gens disaient qu'on n'arriverait jamais à faire des vaccins parce que ça n'avait jamais été fait sur le coronavirus, bien les vaccins ARN et les autres ont contredits ces assertions. Donc aujourd'hui il y a beaucoup de spéculations à faire et on ne peut pas évidemment donner des chances de succès.

---

**David Heuzé**

---

Alors une autre question Christophe, il nous reste trois minutes. Je la pose. Avez-vous des marques d'intérêt des autres big pharma concernant la technologie BEPO®, envisagez-vous de nouveaux partenariats sur cet exercice ?

---

**Christophe Douat**

---

Là aussi c'est une question très intéressante. Je pense que ces dernières années la société a fait des avancées considérables sur la technologie, non seulement en interne mais aussi dans sa validation clinique avec des résultats de phase 3 positifs. Et maintenant on est dans la dernière ligne droite pour le lancement commercial, et un déploiement commercial. Donc MedinCell a changé de catégorie, il y a très peu de sociétés de notre type qui peuvent se targuer d'avoir des résultats de phase 3 positifs et évidemment ça suscite de l'intérêt. Évidemment ça devrait avoir un impact sur les partenariats potentiels de la société, mais là aussi on ne peut pas divulguer ni les discussions qui sont en cours, ni les études de faisabilité en cours si il y en avait. Et on en parlera le moment venu quand les événements ou le degré de certitude que l'on a sur ces programmes nous satisferont on va dire.

---

**David Heuzé**

---

Merci Christophe. On va peut-être prendre une ou deux dernières questions. Alors où en êtes-vous de vos intentions de rentrer sur le marché vétérinaire, avez-vous des partenaires et/ou un calendrier en vue ?

---

**Christophe Douat**

---

Alors on a un premier produit, notre produit KPT, que je prononce lentement, KPT je le prononce en anglais c'est plus joli. Ça c'est notre directeur de la communication qui n'a pas mis le doigt sur cette prononciation suffisamment tôt. Et donc un produit qui nous a particulièrement intéressé parce qu'il avait une durée d'action très courte, c'est la douleur post surgery, pendant une semaine et qui pourrait, devrait avoir un développement rapide. On n'a pas aujourd'hui de stratégie particulière au-delà de ce produit, on se concentre sur la santé humaine. Et là aussi le moment venu, quand on pense que l'équation d'avancement du produit et de licence potentielle, en tout cas de valeur financière potentielle sera adéquate, évidemment il serait naturel que l'on cherche un partenaire pour le commercialiser.

---

**David Heuzé**

Merci beaucoup Christophe. Alors il nous reste une minute, alors le moment est venu de conclure, il y a encore quelques questions mais je crois que dans l'ensemble on a abordé la majorité des points. Je vais te laisser le mot de la fin Christophe.

---

**Christophe Douat**

De nouveau, merci à tous, merci à tous de nous soutenir, surtout de soutenir la société, de marquer votre intérêt et puis d'avoir posé toutes les questions qu'ont été posées aujourd'hui, c'est vraiment important pour nous qu'on maintienne cette transparence sur nos activités. S'il y avait une seule chose que je mentionnerais sur cette année, c'est des résultats de phase 3 positifs, encore une fois la dernière ligne droite et c'est un événement touchant pour nous tous à MedinCell.

---

**David Heuzé**

Merci beaucoup Christophe. Merci à tous d'avoir participé à cette conférence. Jaime un dernier mot ?

---

**Jaime Arango**

Merci.

---

**David Heuzé**

Merci au revoir et bonne soirée. Je vous rappelle donc que cette conférence ainsi que son transcript seront disponibles dans les jours qui viennent sur notre site internet, et que nous allons tenir dans quelques minutes une conférence similaire en anglais. Merci à tous et bon été à tous. Au revoir.