

## Transcription de la vidéoconférence du 2 mai 2023 – 18h30 CEST

### Participants de la société

---

Christophe Douat, *Président du Directoire*

Jaime Arango, *Directeur Financier*

Richard Malamut, *Directeur Médical*

David Heuzé, *Directeur de la Communication*

#### David Heuzé

Bonjour à tous. Inutile de vous de vous dire à quel point nous sommes heureux de vous accueillir, d'être avec vous ce soir. Alors je me présente, je suis David Heuzé, le directeur de la communication de MedinCell. Nous sommes dans notre studio avec Christophe Douat, qui est le président du directoire de MedinCell. Bonsoir Christophe,

#### Christophe Douat

Bonsoir David.

#### David Heuzé

Jaime Arango également en studio avec moi, directeur financier de la société. A distance, mais également avec nous le docteur Richard Malamut, notre directeur médical.

Hello Richard !

Alors juste pour comme c'est une absence, Helen qui devait être avec nous ce soir, qui gère la relation avec Teva mais qui à priori a fait trop de sport ces derniers jours et qui ne peut pas être avec nous. Elle a eu un petit accident, je pense qu'elle nous regarde, on l'embrasse. Petit message personnel.

Bon, on a prévu à peu près une demi-heure pour cette conférence, comme vous avez l'habitude. En tous cas, ceux qui ont déjà participé à nos conférences ont l'habitude. Vous pouvez poser vos questions en utilisant le petit tchat module à droite de votre écran. On posera les questions dans quelques minutes, juste le temps de détailler la super nouvelle qui nous est arrivée. Et donc je vais me tourner tout de suite vers toi. Christophe, on a diffusé un communiqué de presse vendredi soir au sujet de UZEDY qui est le premier produit de MedinCell, à obtenir une approbation de la FDA. Tu nous expliques ce que ça veut dire pour MedinCell ?

#### Christophe Douat

Mais d'abord merci à tous de se joindre à nous ce soir-là pour cette célébration parce que c'est véritablement une célébration. Il y a beaucoup d'émotion à MedinCell aujourd'hui et UZEDY c'est notre premier produit. C'est le premier produit basé sur la technologie MedinCell, qui va traiter des patients à grande échelle et aux Etats-Unis. C'est un produit qui a d'énormes atouts, un domaine, une indication ou l'observance est clé. L'observance, c'est le fait qu'un patient suive son traitement et une injection longue action favorise justement l'observance. Et en schizophrénie, vous l'imaginez, l'observance est absolument fondamentale. Richard reviendra sur ce sujet un peu plus tard.

Et maintenant, l'enjeu c'est de vendre et on a le partenaire idéal pour faire ça. UZEDY c'est une priorité stratégique pour Teva et Teva a la force de vente sur la cible des prescripteurs de UZEDY.

Évidemment, c'est une nouvelle incroyable qui va se traduire par des royalties, des paiements d'étapes, des dizaines de millions potentiels. Jaime va nous l'expliquer. C'est une nouvelle qui valide notre technologie, la même qui est sous-jacente à tous nos produits. MedinCell entre dans une nouvelle ère, celle des sociétés rares qui ont un produit approuvé aux Etats-Unis.

Et c'est le début, c'est le début. On a derrière deux autres produits en phase trois dont on aura des résultats dans les 18 prochains mois et tout un pipeline derrière, basé sur la même technologie que UZEDY.

#### David Heuzé

Merci Christophe. Christophe, est ce que tu as des nouvelles de Teva ? Quelle est l'ambiance chez Teva aujourd'hui ?

#### Christophe Douat

Ben vous imaginez Teva, Ils sont, ils sont aussi excités que nous. Il y a beaucoup d'échanges entre nos équipes. Ça fait neuf ans de collaboration, neuf ans qu'on travaille ensemble. UZEDY c'est le fer de lance de la stratégie de construction d'une franchise de produits injectables en schizophrénie qu'a dévoilé Richard Francis, le CEO de Teva, le 8 février devant tous ses analystes. La force de vente est dans les starting blocks. Comme je le disais, c'est la force de vente qui cible, c'est une force de vente qui cible exactement la même cible de prescripteurs que UZEDY. Et cette force de vente vient de faire ses preuves sur un des meilleurs produits de Teva qui est passé en quelques années de zéro au milliard de ventes sur exactement la cible que UZEDY va cibler.

#### David Heuzé

D'accord. Merci Christophe. Parlons de UZEDY. Derrière moi, je ne sais pas si on le voit, mais on peut voir le packaging de UZEDY. Donc ce sont ces boîtes là qui vont arriver chez les psychiatres et chez les patients dans les dans les semaines qui viennent aux Etats-Unis.

Pour parler de UZEDY je vais me tourner vers Richard. Le docteur Richard Malamut, qui est notre directeur médical. Mais Richard, en plus de notre directeur médical, faisait partie de l'équipe de Teva qui était à l'origine de ce programme chez Teva. Donc ils il était là à la naissance du programme chez Teva. Donc. Richard un petit mot personnel pour commencer. C'est forcément un moment chargé d'émotion.

**Richard Malamut**

*Yeah, it's very exciting to be here at the end. But back to the beginning, I had the opportunity when I was employed by Teva to be part of the team that created the partnership with MedinCell, to develop long-acting formulations of risperidone and other antipsychotics. And as head of psychiatry at Teva, I led the planning around the Phase one study that established safety and confirmed adequate blood levels of UZEDY in humans and which was the first time that MedinCell polymers were injected into human subjects. Now, I left Teva as the story of UZEDY was beginning, but I am thrilled to be back working at MedinCell as Chief Medical Officer at the successful end of the story. When FDA approval was received at the end of last week. I'm now very excited to see favorable outcomes for patients with schizophrenia who will benefit from the use of UZEDY.*

**David Heuzé**

Tu es un spécialiste de ce qu'on appelle le système nerveux central, donc tu connais très bien la schizophrénie notamment. Est-ce que tu peux nous expliquer pourquoi un traitement injectable à action prolongée, comme UZEDY, peut avoir un rôle majeur dans le traitement de cette maladie la schizophrénie ?

**Richard Malamut**

*Yeah, of course. So patients with schizophrenia do respond well to oral antipsychotics when they take them regularly. However, as many as 80% of patients with schizophrenia are not compliant with their medications and suffer severe relapses, which require several weeks of hospitalization to regain control, and on discharge, they will again stop taking their medications, leading to relapse and a repeat of the cycle. A long-acting injectable risperidone such as UZEDY ensures compliance as it is injected by the healthcare provider, rather than relying on patients taking their oral medication. And it is because of this benefit that there has been growth in the use of long-acting injectable antipsychotics by prescribing psychiatrists for their patients with schizophrenia.*

**David Heuzé**

Richard, Christophe nous a dit tout à l'heure que UZEDY pouvait devenir un traitement de référence pour la schizophrénie, pour les patients malades. Qu'est ce qui fait cette force de UZEDY, quelles sont les caractéristiques remarquables chez UZEDY ?

**Richard Malamut**

*So there are many approved formulations of long-acting injectable risperidone, but UZEDY has four key features that can make it the preferred treatment. First, most existing formulations are given intramuscularly, which leads to a higher level of pain for the patient. UZEDY will be administered subcutaneously by a smaller needle with much less pain on injection. Second, existing formulations often must be reconstituted in the psychiatrist's office, whereas UZEDY will be available in prefilled syringes corresponding to four different oral risperidone doses for each of the monthly and every other monthly formulation. Third, UZEDY will have therapeutic blood levels within 24 hours of injection compared to many of the existing formulations that do not achieve therapeutic blood levels of risperidone on the first injection and require either oral risperidone supplementation or additional titrating injections. And lastly, UZEDY has a positive impact on patients relapses and symptoms. The Phase three study conducted by Teva provided data that demonstrated other differentiating features from existing formulations of long-acting injectable risperidone, such as continued and statistically significant improvement. In both relapse rate and schizophrenia symptoms score beyond the six-month primary endpoint in double blind randomized controlled analysis, there was also a statistically significant improvement in the schizophrenia quality of life scale, which is of high value to people with schizophrenia hoping to resume their normal daily activities.*

**David Heuzé**

Merci Richard pour ces explications très claires je pense.

Jaime, je me tourne vers toi maintenant, un moment extraordinaire aussi j'imagine pour toi en tant que directeur financier. On vient de parler de UZEDY des forces du produit. Est-ce que tu peux nous parler s'il te du marché qui va être visé par notre partenaire Teva avec UZEDY ?

**Jaime Arango**

Absolument. Teva et UZEDY va aller sur un marché qui fait aujourd'hui plus de 4 milliards de dollars, 4,4 milliards de dollars aux Etats-Unis en 2022, avec une forte croissance, ce qu'on appelle le double digit, en moyenne dans les cinq dernières années, le marché a cru d'à peu près 12 % par an en moyenne.

Donc, c'est un marché très, très important. Et, comme l'a dit le CEO de Teva, le président de Teva lors du call des analystes en février dernier, Teva attend à avoir presque 20% de parts de marché avec ce produit.

Donc, si je traduis ces chiffres là, le 20%, la forte croissance dans les années qui viennent. Dans nos prédictions, c'est aussi que se produit il pourrait devenir un blockbuster, c'est à dire un produit qui fait plus de 1 milliard de dollars de chiffre d'affaires par an.

**David Heuzé**

Alors un blockbuster, Christophe le disait tout à l'heure on a peut-être ce qu'il y a de mieux en termes de partenaire pour aller le distribuer aux Etats-Unis. Au bout de la chaîne, ça veut dire des revenus pour MedinCell. Jaime est ce que tu peux nous expliquer un peu à quoi on peut s'attendre dans un avenir plus ou moins proche ?

### **Jaime Arango**

Oui, absolument. Donc déjà, je veux vous rappeler le contrat existant, que nous avons, ce partenariat avec Teva, c'est un partenariat multi produits. On a trois produits avec Teva deux en développement et maintenant un en commercialisation. Tous les coûts de développement sont financés par Teva, donc il n'y a pas de cash qui sort dans les essais cliniques par MedinCell et c'est Teva qui va assurer la commercialisation de tous ces produits.

Au total, pour chacun des produits, on peut recevoir jusqu'à 122 millions de dollars de milestones de développement et de milestones commerciaux. Et puis il y a aussi les royalties un pourcentage de vente. C'est ce qu'on appelle de mid to high single digit sur les ventes qui vont être générés par chacun des produits.

Maintenant, dans le court terme, pour nous, ça veut dire quoi ? C'est qu'avec cette approbation, nous avons déjà généré la facture et Teva va nous payer 4 millions de dollars dans les semaines qui viennent grâce à cette approbation. Et puis on va attendre à ce que Teva atteigne un certain niveau de chiffre d'affaires pour nous recevoir jusqu'à 105 millions de dollars de milestones commerciaux.

### **David Heuzé**

D'accord, pas d'un seul coup, mais de manière progressive.

### **Jaime Arango**

Dans les années qui viennent, dans les années qui viennent. Absolument.

Mais à part ces milestones, j'ai mentionné tout à l'heure les royalties, mid to high single digit, contractuellement je ne peux pas vous donner plus de détails, mais ça veut dire que dans les années qui viennent, si le produit, comme je l'ai mentionné tout à l'heure, si le produit il devient un blockbuster, ça veut dire que nous, MedinCell, on va pouvoir recevoir à peu près 70 millions de dollars par an en terme de royalties, ce qui va couvrir largement nos dépenses opérationnelles existantes, mais qui va permettre aussi à nous de pouvoir inclure plus de produits dans le pipeline, de pouvoir accélérer d'autres produits. Et c'est comme ça qu'on crée de la valeur chez MedinCell.

### **David Heuzé**

D'accord. Donc ça, c'est les revenus. Si on regarde la situation financière de MedinCell aujourd'hui, quelles conséquences cette approbation pour la société ?

### **Jaime Arango**

Oui, déjà, comme Christophe l'a mentionné Teva est sur le starting block, la commercialisation va bientôt commencer. La force de vente est prête. Donc on va commencer à recevoir du cash régulier de ces royalties et cela tous les trimestres. Donc c'est ce qui va nous nous changer. C'est un cash régulier grâce à ces royalties aux ventes qui vont être générés par Teva grâce à UZEDY. Donc, dans les années qui viennent, ça peut représenter, comme je l'ai mentionné, plusieurs dizaines de millions de dollars. Et là on estime, compte tenu de la part de marché qui va être progressif, ce marché dans l'industrie pharma c'est normal, ce chiffre d'affaires pour nous, peut être important à partir de 2025.

### **David Heuzé**

Et quelles conséquences, ou est-ce que tu me confirmes Jaime la visibilité financière de la société ?

### **Jaime Arango**

Voilà absolument cette visibilité financière, elle est confirmée, c'est ce que je vous disais déjà dans le passé. Une visibilité qui nous amène minimum jusqu'au premier trimestre de 2024, grâce, comme je le mentionnais, aux 4 millions de dollars de paiements d'étapes de Teva. Cash que nous allons recevoir. Et aussi ça nous permet, cette approbation nous permet, nous permettrait de débloquer la troisième tranche du prêt de la BEI, de la Banque européenne d'investissement, que nous avons obtenu en novembre 2022. Et comme je l'ai mentionné, donc on aura du nouveau cash de Royalties donc MedinCell commence une nouvelle ère.

### **David Heuzé**

Alors tu le dis, Christophe l'a dit, une nouvelle ère ça veut dire quoi exactement ? Qu'est-ce que tu veux dire par là d'un point de vue financier, en tant que CFO.

### **Jaime Arango**

Oui, là, l'entreprise, elle change complètement de son profil. Maintenant, on a un premier produit sur le marché. La perception de risques elle change. Maintenant, on n'est plus dans la R&D mais dans la commercialisation. On est commercial, donc on ne peut plus être perçu comme une biotech classique. Si, si tu veux. On a aussi d'autres produits qui sont aujourd'hui dans le pipeline, dont le développement, comme je le mentionnais, c'est ce n'est pas uniquement UZEDY, mais c'est aussi ces autres produits qui continuent leur développement, qui vont générer de la valeur pour MedinCell, pour le futur.

### **David Heuzé**

Merci Jaime pour ces pour ces détails. Christophe, on va aller vite parce qu'on va prendre plein de questions. On a reçu énormément de questions donc ça va être intéressant de les adresser.

Je te pose un peu la même question que Jaime de préciser un petit peu. On a parlé d'une nouvelle ère pour MedinCell pour toi, c'est quoi cette nouvelle ère ? Comment tu la vois ? Qu'est ce qui va se passer ? Pourquoi est-ce qu'on dit ça aujourd'hui ? C'était d'ailleurs le titre de notre communiqué de presse ce matin.

### **Christophe Douat**

Comme je le disais en démarrant, on va traiter nos premiers patients à grande échelle avec UZEDY. Et traiter des patients, c'est notre mission. On en est vraiment, vraiment très fiers. On aura de premiers revenus commerciaux. J'espère que Jaime vous en a convaincu. UZEDY c'est la validation de la technologie, la même dans tout notre pipeline

de produits. Tout va s'accélérer, je vous le garantis. On est prêts. L'équipe est superbe, tous sont actionnaires et ils ont fait preuve d'une résilience extraordinaire ces derniers mois. J'attends avec impatience les prochaines approbations. Pour conclure, je voudrais vraiment rendre hommage à Anh Nguyen, notre chairman qui a été aussi mon mentor toutes ces années. Qui a été à l'origine de la vision de la société. Je voudrais rendre hommage à tous nos collaborateurs qui, encore une fois, sont tous actionnaires, alignés avec vous tous et qui mettent tout leur cœur, leur énergie pour faire avancer la société, développer nos produits. Je voudrais remercier tous nos investisseurs, nos actionnaires qui nous ont fait confiance et qui nous ont accompagnés et qui vont continuer à les accompagner. C'est le début. Et puis je vous dis à très bientôt, à très bientôt.

#### **David Heuzé**

Tu restes quand même avec nous.

On est un peu chamboulés, mais tu vas quand même rester avec nous parce que, comme je l'ai dit tout à l'heure, on a reçu beaucoup de questions, donc à bientôt oui, mais quand même, tu restes un petit peu.

On a reçu beaucoup de questions, donc je vais les prendre à la ligne telle qu'elles nous arrivent. Et puis alors, je précise quand même d'abord qu'on a reçu quelques questions, deux ou trois questions sur le cours de bourse, mais c'était le cas lors de nos précédentes conférences. On ne peut pas commenter le cours de bourse, on a, on n'a pas le droit tout simplement. Donc c'est pour ça qu'on ne va pas le faire. Ce n'est pas qu'on ne veut pas, mais on ne peut pas le faire. Allez, je me lance dans les questions.

Une première question qui nous a été d'ailleurs beaucoup posée aux nombreux journalistes à qui on a parlé aujourd'hui, c'est est ce que le produit va être disponible en France ou en Europe prochainement ? Christophe.

#### **Christophe Douat**

Dans notre métier, 70 % des revenus d'un médicament se fait aux Etats-Unis. C'est pour cela que les grandes sociétés démarrent toujours par là. Teva va sélectionner d'autres pays où ils commenceront à vendre UZEDY à court terme, mais ne souhaite pas dévoiler sa stratégie en Europe pour le moment. À suivre.

#### **David Heuzé**

Merci. Alors une deuxième question qui est revenue plusieurs fois, donc je vais la poser tout de suite est ce que nous envisageons de faire une augmentation de capital dans les semaines, mois ou années qui viennent ? Enfin, quelle est la stratégie Jaime par rapport à ça ?

#### **Jaime Arango**

Très bien. Donc, comme on l'a mentionné tout à l'heure, MedinCell change d'air ça nous ouvre beaucoup de possibilités, nous nous allons, comme vous le savez, continuer à regarder les différentes options. Ça peut être soit avec des subventions, soit avec des solutions non dilutives. On regarde bien évidemment la situation des marchés de capitaux, mais nous ferons ce qu'il faudra pour financer la société dans l'intérêt de MedinCell et de ses actionnaires. Et l'objectif de financer MedinCell c'est de pouvoir comme je l'ai mentionné, en attendant des revenus plus importants de pouvoir inclure et accélérer le pipeline de produits que nous avons et que nous allons avoir dans le futur.

#### **David Heuzé**

Merci Jaime. Alors une autre question qu'on n'avait jamais eu jusqu'à présent, qui concerne une autre société européenne qui s'appelle Camurus, Christophe. Et on nous demande en gros de nous expliquer quelles sont les différences entre notre société, enfin notre technologie et la technologie Fluidcristal de Camurus. Donc on nous fait un petit point aussi sur la valorisation importante de Camurus. Alors là encore, on ne va pas pouvoir commenter. A part que c'est plutôt une bonne nouvelle, il y a une l'appétence pour les sociétés qui font des produits comme les nôtres. Mais je te laisse peut-être, Christophe répondre à cette question.

#### **Christophe Douat**

Oui, Camurus est une société pour laquelle on a beaucoup de respect, qui a un traitement longue action basée sur la Buprénorphine pour les addictions, qui a un modèle un peu différent du nôtre, qui a choisi de se focaliser sur un produit principal pour le commercialiser et qui est complémentaire, qui est une technologie complémentaire de la nôtre dans des indications précises.

#### **David Heuzé**

Merci Christophe. Jaime. Je ne sais pas si on va pouvoir te donner plus de détails ce que tu as donné, mais je te pose quand même la question quelles sont les ventes estimées pour 2022 ? Alors on parle de UZEDY bien sûr et les royalties espérées.

#### **Jaime Arango**

2022, zéro.

#### **David Heuzé**

Effectivement. Alors merci à la personne qui a posé la question. Donc évidemment on a compris qu'on parlait de 2024. Il est taquin. C'est peut-être aussi un peu la question du ramp up, comment ça se passe, peut-on expliquer ce qu'on appelle le ramp up, c'est la montée en puissance du produit ?

#### **Jaime Arango**

Absolument. Nous n'avons pas, nous ne commentons pas sur le chiffre d'affaires, ce sera avec Teva, nous ne sommes pas à la manette là-dessus, on peut faire des prédictions, on peut faire des modélisations. Je mentionnais tout à l'heure le produit, on voit le produit comme un potentiel de blockbuster, avec plus 1 milliard ou plus de chiffre d'affaires pour Teva aux Etats-Unis, mais ça prend du temps. C'est pour cela que je mentionnais le revenu plus important vont venir pour nous en 2025. Donc pour les années qui viennent, on peut prendre des benchmarks, on peut regarder par exemple, ça,

c'est public, les ventes et même si les marchés ne sont pas comparables, les prix sont différents, etc. On peut comparer les premières ventes trimestrielles du blockbuster de Teva qui s'appelle Austedo, produit qui a été lancé fin 2017 mais qui à fin 2022 a atteint le milliard. Donc petit à petit le produit, il a pris sa part de marché jusqu'à atteindre une forte croissance. Donc pendant les cinq premières années. On peut utiliser ce benchmark ou on peut utiliser d'autres benchmark. Mais voilà, c'est la même force de vente qui a fait la commercialisation de Austedo, qui va faire la commercialisation de UZEDY.

**Christophe Douat**

Ce benchmark nous plait plutôt.

**David Heuzé**

Alors une question sur les brevets, d'accord, et surtout sur l'avenir. Donc il y a un brevet aujourd'hui sur notre technologie et sur les différents produits qu'on fait. On nous demande quand même s'il on fait de la recherche et du développement si on essaie d'améliorer notre technologie. Enfin, quelle direction prenons-nous en termes d'innovation ? Christophe Peut être.

**Christophe Douat**

Je vais peut-être en profiter pour décrire la stratégie de propriété intellectuelle de la société, qui est assez sophistiquée, puisqu'une stratégie de propriété intellectuelle, ça a toujours deux jambes les brevets et le savoir-faire. Donc notre brevet principal sur BEPO® première génération, c'est 2033. Mais sur chaque produit, on a des brevets complémentaires sur les formulations qui nous amènent dans la plupart des cas la fin des années 2030, début des années 2040.

Évidemment, notre groupe de recherche ne perd pas son temps. Il travaille, il a travaillé sur une deuxième génération qui est qu'on est en train de transférer dans nos dans nos premiers programmes, dans les premières étapes de nos nouveaux programmes en développement. C'est une nouvelle génération qui va nous permettre de faire des choses qu'on ne savait pas faire avant.

Et puis du côté savoir-faire, il y a beaucoup de savoir-faire dans ce qu'on fait. Vous imaginez libérer un médicament pendant des mois et convaincre la FDA qu'on peut avoir une approbation et injecter des milliers, des centaines de milliers de patients, ça nécessite une maîtrise du contrôle de cette diffusion absolue. Et au cœur de ces formulations, il y a nos fameux polymères brevetés que nous produisons avec notre partenaire Corbion, à qui je voudrais aussi à qui je voudrais aussi rendre hommage.

Corbion, c'est une longue histoire. C'est quasiment quinze ans de collaboration. C'est Corbion qui nous a permis de mettre au point l'industrialisation de ces polymères. Et dans chaque formulation, il y a l'équivalent d'un grain de riz de polymères. Et tous ces grains de riz doivent être exactement identiques pour avoir dans tous les patients la même diffusion de médicaments. Donc vous imaginez les challenges. Et c'est grâce à Corbion qu'on peut produire aujourd'hui ces polymères de façon sécurisée à grande échelle.

**David Heuzé**

Merci Christophe, tu parlais de la FDA, on nous demande s'il faudra aussi un accord de la FDA pour les deux autres traitements qui sont actuellement en phase trois et quelles sont les échéances à venir pour ces deux autres traitements ? On bascule sur l'autre partie de notre portefeuille de produits.

**Christophe Douat**

Oui, bien sûr, il faudra l'accord de la FDA. Mais je voudrais vous rassurer, une CRL, ce n'est pas une étape obligatoire. Et donc ces produits déposeront des dossiers dès la fin de la phase trois. On peut imaginer qu'avec l'expérience acquise par Teva, le processus sera plus simple et plus rapide. Et donc c'est deux produits. C'est le deuxième antipsychotique avec Teva, basé sur l'Olanzapine et le produit dans la douleur qui a pour but de réduire la douleur et l'inflammation dans les grandes opérations chirurgicales et aussi la prise de opioïdes. Un vrai sujet sociétal aux Etats-Unis.

**David Heuzé**

Deux produits donc, qui sont en phase trois, qui sont rentrés en phase trois au mois de novembre et au mois de janvier dernier. Alors Christophe tu viens de parler de CRL. Alors c'est peut-être un terme un peu obscur pour certains d'entre nous. Donc la CRL c'est une complete response Letter, donc c'est ce qui nous est arrivé, ce qui est arrivé à notre produit et surtout notre partenaire l'année dernière, UZEDY, qui, au lieu d'avoir son approbation directement, avait reçu ce courrier qui a obligé en fait Teva à apporter des précisions. Alors justement, on nous demande est ce qu'on a le détail de cette CRL, est ce qu'on a plus de choses à dire que ce qu'on a pu dire jusqu'à présent ?

**Christophe Douat**

Non, Teva ne souhaite pas communiquer dessus. On peut répéter les mots du président de Teva qui a dit donc c'était je crois le 3 novembre 2022. Qui a dit que c'était un data quality check des données cliniques. Donc on avait su dès le départ que ce n'était pas lié à la technologie et aux polymères. Teva a redéposé le dossier au mois d'octobre et donc ça devait arriver en avril. La FDA attendu la dernière heure du dernier jour du mois d'avril pour cette bonne nouvelle, mais elle est là et c'est vraiment un événement extraordinaire.

**David Heuzé**

Alors on nous demande aussi si les ressources humaines de la société sont suffisantes pour mener les études de phase trois qui se profilent à l'horizon. Et quels sont les critères de priorisation en termes de ressources humaines ?

**Christophe Douat**

Peut-être que Richard pourrait nous éclairer sur ce sujet puisque c'est son domaine.

**David Heuzé**

Exactement. On est en train de parler donc du reste de notre portefeuille et des produits, notamment des produits développés par MedinCell directement. Richard.

**Richard Malamut**

*Note de l'éditeur : Suite à un problème technique la transcription n'est pas disponible pour cette partie.*

**David Heuzé**

Je précise comme l'a fait Richard, qu'il ne s'agit pas effectivement des prochaines étapes pour ces produits de phase trois, mais bien de phase un. Donc les premières étapes en clinique, c'est important, c'est le début du chemin clinique. Alors il nous reste peu de temps, on a même un peu dépassé. On va prendre deux petites questions. La première, c'est, je vais regrouper quelques questions. Est ce qu'il y a de nouveaux partenariats qui se profilent ? Est-ce selon nous des partenaires attendaient cet événement pour peut-être concrétiser avec nous ? On en est où à ce niveau-là Christophe ?

**Christophe Douat**

On a évidemment suscité beaucoup d'intérêt depuis les résultats de la phase trois de UZEDY qui ont été qualifiés de spectaculaires. La CRL nous a fait aussi beaucoup de publicité. La CRL, c'est un événement qui est assez habituel en pharma. Et puis là, on s'attend à ce que les choses s'accélèrent avec UZEDY. On a des collaborations early stage dont on parlera si les projets avancent à des étapes ultérieures dans les mois qui viennent, Mais on s'est préparé pour ce moment, pour ce moment-là, on a eu un an de plus pour se préparer en plus et je peux vous assurer qu'on fera le maximum pour déployer BEPO® dans plus d'indications possibles pour avoir le maximum d'impact et amener le plus de produits à l'approbation.

**David Heuzé**

Merci. Je vais quand même poser cette question parce qu'elle nous a été beaucoup posée ces derniers temps aussi. Qui va fabriquer UZEDY, comment est fabriqué le produit, qui est en charge de la fabrication du produit ?

**Christophe Douat**

Alors j'ai parlé tout à l'heure des polymères et j'ai rendu hommage à Corbion. Donc qui fabrique les polymères dans ses usines et que nous vendons à nos partenaires via la joint-venture que nous avons avec Corbion qui s'appelle c'est CMB Biomaterials, Corbion MedinCell Biomaterials. Donc les polymères sont envoyés, produits soient en Hollande, soient aux Etats-Unis, dans la ligne de production que Corbion a construite pour nous. Et ces polymères sont envoyés chez nos partenaires, donc dans le cas de UZEDY chez Teva qui fait la production du produit fini, de l'injectable. Ce sont des productions très complexes qui doivent être faites dans les normes les plus sévères de l'industrie pharmaceutique. Ce sont des injectables, et c'est là la force de Teva d'avoir un partenaire comme Teva, qui maîtrise parfaitement ces sujets non seulement en termes de qualité, mais aussi en termes de scale up potentiel pour assurer la demande pour le produit.

**David Heuzé**

Écoutez, merci beaucoup Messieurs, Merci Richard, Merci Jaime, Merci Christophe. Il y avait encore plein d'autres questions en fait, mais je pense qu'on aura l'occasion de les adresser dans un peu plus d'un mois, parce que dans un peu plus d'un mois, on fera nos résultats annuels et donc on aura l'occasion de se revoir, de se reparler. On organisera une conférence, c'est le 13 juin, si je ne dis pas de bêtises. Donc d'ici là, vous pouvez continuer à nous envoyer vos questions. Ça pourrait aussi peut être nous aider à préparer cette conférence dans un mois. Et puis écoutez, bravo à tous, Félicitations ! Je te laisse le mot de la fin Christophe.

**David Heuzé**

Écoutez de nouveau un merci à tous nos collaborateurs, merci à tous nos anciens collaborateurs et j'espère que beaucoup d'entre vous sont là ce soir. C'est un événement majeur. UZEDY. Merci à vous tous actionnaires, qui nous a fait confiance et notamment ces derniers mois et cette fois ci je peux dire à bientôt.

**David Heuzé**

A très bientôt même.

**Christophe Douat**

A très bientôt et on est impatients de vous revoir pour les prochaines belles nouvelles.

**David Heuzé**

Merci à tous. Pour ceux qui le veulent, ont refait une autre conférence dans une vingtaine de minutes en anglais cette fois ci. Je crois qu'il y a eu un petit problème de son sur la traduction au début. Cette session sera en replay sur notre site internet. Il y aura aussi un transcript donc pas d'inquiétude s'il y a quelques messages qui ont été ratés, ils seront disponibles dans les heures qui viennent sur notre site internet. Merci à tous. Encore une fois, si vous avez des questions, n'hésitez pas à nous les envoyer pour qu'on puisse les traiter dès que possible. Aurevoir Richard.