

Transcript

Réunion de préparation à l'Assemblée Générale 2026

David Heuzé

Responsable de la Communication Financière et Corporate

Bonjour à tous et merci de nous rejoindre à ce webinaire de préparation de l'Assemblée Générale 2025.

Notre objectif est de répondre aux questions que vous vous posez pour vous aider éventuellement à voter lors de cette assemblée générale.

Nous avons déjà reçu des questions auxquelles nous répondrons en priorité aujourd'hui. Mais vous pouvez aussi envoyer des questions pendant la réunion en utilisant le module de chat.

Si vous avez des questions particulières, pour exercer votre droit de vote notamment, vous pouvez envoyer à l'adresse suivante : ag@medincell.com

Tout de suite, je vous présente les personnes qui sont avec nous aujourd'hui.

- à distance, Philippe Guy, le président du conseil d'administration.

Et ici avec moi :

- Julie Alimi, directrice juridique et du développement corporate de la société
- Christophe Douat, directeur général de Medincell
- Et Stéphane Postic, notre directeur financier

Sans plus tarder, je donne la parole à Philippe Guy.

Philippe Guy*Président du Conseil d'Administration*

Bonjour à toutes et à tous,

Merci d'être avec nous aujourd'hui.

L'objectif de ce rendez-vous est de vous présenter les résolutions soumises à votre vote lors de cette Assemblée générale, mais surtout de vous expliquer la logique stratégique dans laquelle elles s'inscrivent. Nous nous efforcerons également de répondre à vos questions.

Comme vous le savez, Medincell a profondément changé ces dernières années.

Après avoir démontré la valeur de sa technologie, l'entreprise est aujourd'hui entrée dans une nouvelle phase de son développement : une phase où cette innovation se traduit concrètement par un impact pour les patients, par des revenus récurrents appelés à croître fortement dans les années à venir et, en conséquence, par une création de valeur durable pour les actionnaires.

C'est tout le sens de notre stratégie « Shift to Growth ».

Cette transformation est déjà visible avec le succès commercial d'UZEDY aux États-Unis. Nous avons développé ce que nous pensons être un produit particulièrement différenciant pour les patients et les professionnels de santé, et nous avons la chance de travailler avec un partenaire doté d'une excellente force commerciale. C'est exactement le type de partenariat qui fait la force du modèle Medincell.

L'olanzapine à action prolongée, dont l'approbation et le lancement sont attendus avant la fin de l'année avec Teva, pourrait constituer une nouvelle étape majeure dans cette transformation. Christophe et Stéphane reviendront dans quelques instants sur les perspectives associées à ce programme.

UZEDY et l'olanzapine LAI représentent les deux premiers moteurs de notre stratégie de croissance. Ils valident notre technologie, nos équipes, notre modèle d'entreprise et notre capacité à transformer l'innovation en valeur.

Le troisième moteur est notre plateforme technologique, notre portefeuille de programmes et nos partenariats. Certains sont déjà connus, comme celui avec AbbVie. D'autres demeurent aujourd'hui confidentiels pour des raisons stratégiques, mais ils participent eux aussi à la préparation de notre croissance future. Nous avons partagé davantage d'informations lors du R&D Day de mai dernier et Christophe reviendra également sur ce sujet.

Cette nouvelle phase de développement nécessite naturellement une gouvernance adaptée.

C'est d'ailleurs l'un des objectifs majeurs que je me suis fixé lorsque j'ai pris la présidence du Conseil il y a maintenant deux ans et demi, sujet sur lequel je me suis largement exprimé dans la vidéo que j'ai enregistrée en juillet.

La première étape a consisté à faire évoluer en profondeur notre gouvernance.

Nous sommes passés d'une organisation reposant sur un directoire et un conseil de surveillance à un conseil d'administration pleinement impliqué dans la stratégie de l'entreprise, dans le dialogue avec les actionnaires et dans l'exercice complet de ses responsabilités.

Cette évolution importante a été approuvée par les actionnaires lors de l'Assemblée générale de septembre 2024.

La deuxième étape a consisté à renforcer le Conseil lui-même.

Nous sommes passés de cinq administrateurs à huit aujourd'hui, avec un Conseil composé de quatre femmes et de quatre hommes.

Nous avons accueilli plusieurs profils internationaux très expérimentés, notamment Sharon Mates, Charles Kunsch et Pascal Touchon, dont les compétences et l'expérience sont particulièrement précieuses pour accompagner la nouvelle phase de développement de Medincell.

Cette année, nous vous proposons de poursuivre cette dynamique avec la nomination d'Elisabeth Svanberg.

Elisabeth apporte une expérience reconnue de l'industrie pharmaceutique, de la gouvernance d'entreprise et des politiques de rémunération. Si sa nomination est approuvée, elle devrait prendre la présidence du Comité des rémunérations et des nominations.

Son expérience dans le domaine du Global Health, notamment au travers de sa participation au conseil d'administration de Medicines for Malaria Venture, constitue également un atout important pour Medincell.

Plus largement, nous avons renforcé les compétences du Conseil dans les domaines essentiels pour notre société : l'industrie pharmaceutique, les États-Unis, l'innovation, la finance, la stratégie et la gouvernance.

Nous avons également cherché à accroître l'efficacité du Conseil au travers de ses comités.

Le Comité Innovation et Stratégie, que j'ai souhaité créer dès mars 2024, travaille sur les sujets liés à l'innovation technologique interne et externe ainsi qu'aux opportunités de création de valeur à long terme. J'évoquais d'ailleurs son rôle dans ma vidéo de juillet.

Le Comité Finance a joué un rôle particulièrement actif, non seulement sur les sujets comptables et financiers habituels, mais également dans les travaux menés avec

Stéphane Postic sur la restructuration de la dette et les différentes opérations de financement réalisées par la société.

Le Comité ESG, dont j'ai accepté la présidence à la demande d'Ahn Nguyen en 2023, a conduit un travail important de structuration de nos politiques, notamment environnementales. Je citerai à titre d'exemple l'adoption d'un plan climat lors du Conseil de juillet 2026, en cohérence avec les valeurs de Medincell mais également avec les attentes de nos partenaires et des agences de notation extra-financière.

Enfin, le Comité des rémunérations et des nominations a naturellement été au cœur des évolutions de gouvernance engagées depuis deux ans et demi.

Je voudrais justement dire quelques mots sur la politique de rémunération de la société.

Il s'agit d'un sujet stratégique pour toute entreprise en croissance et d'un sujet sur lequel vous êtes appelés à vous prononcer aujourd'hui.

Depuis deux ans, le Conseil a engagé un travail progressif de mise à niveau des rémunérations du Directeur général et des administrateurs.

Notre objectif est simple : disposer d'un dispositif cohérent avec la maturité de Medincell et avec ses ambitions futures, afin de maintenir l'engagement des dirigeants, de préparer l'avenir de l'entreprise et de rester compétitifs dans un environnement où les talents expérimentés sont fortement recherchés.

Cette démarche s'appuie sur des benchmarks indépendants et sur une approche volontairement progressive et mesurée. Tous les éléments détaillés sont à votre disposition dans la documentation publiée depuis le mois d'août.

Je souhaite insister sur un point fondamental.

Les éléments de rémunération à long terme sont liés à la performance.

Ils reposent sur l'atteinte d'objectifs précis et ambitieux ou sur la création de valeur pour les actionnaires, notamment au travers de l'évolution du cours de Bourse.

Cela vaut pour les dispositifs attribués au Directeur général et à l'équipe de management, mais également pour les BSA proposés aux administrateurs et souscrits par ceux-ci.

Autrement dit, il ne s'agit pas de rémunérer le statu quo.

Il s'agit d'aligner durablement les intérêts du management, du Conseil d'administration et de l'ensemble des actionnaires autour d'un même objectif : créer de la valeur durable.

Il s'agit également d'une question de continuité. Le jour où cela sera nécessaire, Medincell devra être en mesure d'attirer des dirigeants du niveau requis par ses ambitions.

Notre ambition est simple : disposer d'un Conseil engagé, indépendant et exigeant, capable d'accompagner le management, de le challenger lorsque cela est nécessaire et de contribuer pleinement à la stratégie de long terme de Medincell.

Au-delà des réunions formelles du Conseil et des travaux de ses comités, nous consacrons également du temps à la réflexion stratégique.

Chaque automne, nous organisons un séminaire stratégique de deux jours consacré aux opportunités de création de valeur pour Medincell et ses actionnaires.

Le premier s'est tenu en octobre 2025 avec les nouveaux administrateurs nommés cette année-là. Le second se tiendra au début du mois d'octobre 2026.

C'est dans ce cadre que nous préparons les grandes orientations stratégiques de la société, sur lesquelles nous communiquerons naturellement lorsque cela sera approprié, tout en préservant la confidentialité nécessaire à la protection de nos intérêts.

Préparer l'avenir constitue l'une des responsabilités essentielles d'un Conseil d'administration.

Au cours des douze prochains mois, nous poursuivrons donc le renforcement du Conseil.

L'arrivée d'un administrateur représentant les salariés est déjà prévue et constituera une étape importante.

Nous continuerons également à faire évoluer l'organisation de nos comités afin de tirer le meilleur parti de l'expérience et des compétences de chacun de nos administrateurs.

Enfin, nous travaillerons sur la continuité de notre gouvernance, y compris sur la préparation de ma propre succession.

Il ne s'agit pas d'annoncer un changement imminent. Il s'agit simplement d'anticiper avec méthode et responsabilité, comme toute gouvernance solide doit le faire.

Je vais maintenant passer la parole à Julie Alimi, notre General Counsel, qui va revenir sur les résolutions soumises à votre vote.

Je souhaite simplement souligner, avant de conclure, que nous avons cherché à faire évoluer les résolutions qui vous sont proposées dans le sens de l'intérêt à long terme de Medincell et de l'ensemble de ses actionnaires.

Merci de votre attention.

Julie Alimi

Directrice Juridique et du Développement Corporate de la Société

Bonjour à toutes et à tous.

Merci Philippe.

Je vous propose de revenir sur les principales résolutions qui seront soumises à votre vote le 30 septembre lors de l'Assemblée générale.

Elles sont au nombre de 34. Je ne les détaillerai pas toutes : chacune est exposée dans notre Document d'Enregistrement Universel et dans l'avis de convocation.

Je voudrais simplement vous expliquer l'essentiel : ce qui évolue cette année, et les raisons de ces évolutions.

Je commencerai par les résolutions ordinaires.

Celles-ci relèvent des sujets récurrents d'une société cotée :

- l'approbation des comptes ;
- l'affectation du résultat ;
- la rémunération des dirigeants ;
- la composition du Conseil d'administration.

Cette année, il vous sera notamment proposé de nommer Madame Elisabeth Svanberg en qualité d'administrateur au sein du Conseil.

Comme Philippe l'a indiqué, cette nomination s'inscrit dans la démarche engagée depuis plusieurs années visant à renforcer les compétences et l'expérience internationale du Conseil d'administration.

Plus largement, l'ensemble des résolutions ordinaires vise à accompagner l'évolution de la gouvernance de Medincell dans cette nouvelle phase de développement.

J'en viens maintenant aux résolutions extraordinaires.

Ces dernières concernent principalement les délégations financières accordées au Conseil d'administration.

Je voudrais dire quelques mots sur ces résolutions, qui suscitent traditionnellement le plus d'interrogations.

Vous ne votez pas pour une augmentation de capital, une émission de bons ou une attribution d'actions gratuites.

Vous conférez au Conseil la faculté d'y procéder, si l'intérêt de la société le commande.

Autrement dit, il s'agit d'autorisations et non de décisions d'exécution.

Pourquoi nous sont-elles nécessaires ?

Parce que Medincell évolue dans un environnement où il faut parfois pouvoir agir rapidement : financer une opportunité stratégique, accompagner un partenariat important, attirer des talents clés. La convocation d'une assemblée exige plusieurs semaines. Ces délégations nous donnent la capacité d'agir dans le tempo requis.

Cette souplesse reste néanmoins strictement encadrée puisque chaque délégation est limitée dans sa durée, plafonnée dans son montant et assortie de règles de prix.

Cette année, plusieurs évolutions ont été introduites concernant les délégations financières proposées. Elles reflètent le niveau de maturité atteint de Medincell.

~~Le Conseil d'administration a d'une part tenu compte des retours de nos actionnaires et des recommandations des agences de conseil en vote.~~

Concrètement, il y a 4 évolutions:

- les capacités maximales de dilution sans droit préférentiel de souscription ont été réduites ;
- la décote maximale est ramenée à 10% quelle que soit la délégation mise en œuvre ;
- les instruments destinés aux salariés et aux dirigeants - options, BSA et actions gratuites relèvent désormais d'un plafond commun de 4% du capital ;
- et plusieurs mécanismes de protection ont été renforcés (notamment le Conseil ne pourra faire usage de ces délégations en cas d'offre publique sans votre accord préalable)

En résumé, Medincell conserve les outils nécessaires pour accompagner sa croissance, mais avec des limites plus strictes que par le passé.

Nous considérons que cet équilibre est cohérent avec la phase dans laquelle l'entreprise est entrée aujourd'hui et va dans le sens de l'intérêt de nos actionnaires.

Enfin, 2 résolutions méritent un développement particulier.

La 32^{ème} résolution vise à approuver la nomination d'un administrateur représentant les salariés actionnaires. Cette démarche vise à faire entrer au Conseil une voix qui connaît la société de l'intérieur et dont les intérêts rejoignent les vôtres puisque cette personne est également actionnaire.

Le dernier point, lui, est de nature plus technique : la 33^{ème} résolution.

Elle porte sur les bons de souscription détenus par la Banque Européenne d'Investissement, émis en 2022 et 2023 dans le cadre de notre financement.

Nous vous demandons d'approuver un aménagement de leurs conditions, négocié avec la BEI.

Cet aménagement présente un avantage concret : ces bons aujourd'hui inscrits à notre bilan parmi les « dettes financières » seront reclassés comptable en « fonds propres », améliorant ainsi la présentation de notre bilan. Le rapport du Conseil en expose le détail.

Le Conseil d'administration recommande un vote favorable sur l'ensemble des résolutions.

Vous pouvez exercer votre vote par internet ou par correspondance ; les modalités figurent dans l'avis de convocation.

Je laisse maintenant la parole à notre Directeur Général, Christophe Douat, qui va revenir sur l'exécution de notre stratégie « Shift to Growth » et sur les perspectives de développement de Medincell.

Christophe Douat*Directeur Général*

Merci Julie.

Bonjour à toutes et à tous.

Cette année marque une étape importante dans l'exécution de notre stratégie « Shift to Growth ».

Je vous rappelle que cette stratégie repose sur trois moteurs de croissance.

Le premier moteur, c'est UZEDY.

Le deuxième, c'est l'olanzapine injectable longue action.

Le troisième, c'est notre plateforme technologique, notre portefeuille de programmes et nos partenariats.

Commençons par UZEDY

Comme vous le savez, la commercialisation par Teva est un véritable succès. Plus de 20 000 patients bénéficient déjà d'UZEDY aux États-Unis.

Au-delà de la performance commerciale, UZEDY valide quelque chose de fondamental : notre capacité à transformer notre technologie en un produit différencié, utile aux patients, adopté par les praticiens et commercialisé avec succès par un partenaire de premier plan.

UZEDY démontre que notre modèle fonctionne.

Nous savons transformer notre technologie en innovation thérapeutique, l'amener jusqu'au marché, favoriser son adoption par les professionnels de santé et en capter durablement la valeur économique.

Autrement dit, UZEDY n'est pas seulement le succès d'un produit. C'est la démonstration que la stratégie construite par Medincell depuis de nombreuses années est capable de créer une valeur tangible pour l'ensemble de nos parties prenantes, et en particulier pour nos actionnaires.

L'olanzapine est notre deuxième moteur de croissance.

Après avoir démontré la pertinence de notre modèle avec UZEDY, l'Olanzapine pourrait en révéler toute l'ampleur.

Je rentre du Psych Congress, l'un des principaux congrès de psychiatrie aux États-Unis. J'ai pu y mesurer très concrètement l'intérêt suscité par ce produit auprès des professionnels de santé.

Les besoins sont importants, notamment pour les patients qui pourraient bénéficier d'une formulation injectable à action prolongée de l'olanzapine.

Cette formulation sous-cutanée constitue une innovation majeure. Elle viendrait compléter les options thérapeutiques disponibles dans un domaine où les traitements à action prolongée jouent déjà un rôle essentiel dans la prise en charge des patients.

Le potentiel est considérable.

Par ailleurs, Teva a démontré avec UZEDY sa capacité à préparer l'accès au marché américain, à mobiliser les prescripteurs et à déployer efficacement un produit de cette catégorie.

L'olanzapine est donc potentiellement le programme qui pourrait faire franchir à Medincell une nouvelle étape de développement.

Si les prochaines étapes sont franchies avec succès, ce programme pourrait accélérer très fortement la dynamique engagée avec UZEDY et contribuer à faire entrer Medincell dans une nouvelle dimension.

Stéphane reviendra dans quelques instants sur ce que cela pourrait représenter d'un point de vue financier.

Le troisième moteur reroupe notre plateforme technologique, notre portefeuille de programmes et nos partenariats

Depuis l'origine, Medincell a construit sa stratégie autour de l'innovation et de partenariats avec les meilleurs acteurs de l'industrie.

UZEDY et l'olanzapine illustrent parfaitement cette approche.

Lorsqu'un partenariat est conclu, les enjeux économiques peuvent être considérables pendant de nombreuses années. Sa construction peut donc prendre du temps.

Notre objectif est de conclure les bons accords, au bon moment, avec les partenaires capables de maximiser le potentiel commercial de nos programmes et de créer le plus de valeur possible pour Medincell.

Nous devons également nous assurer que ces partenaires partagent notre ambition et disposent des ressources, des compétences et de la volonté nécessaires pour accompagner les produits jusqu'au marché.

Avec Teva, nous avons démontré qu'un partenariat bien conçu peut générer une valeur significative sur le long terme. Avec nos futurs partenariats, notre ambition est de conserver le même niveau d'exigence.

Pour des raisons de confidentialité, de négociation et de protection de la propriété intellectuelle, nous ne pouvons pas communiquer sur l'ensemble des programmes en cours ni sur toutes les discussions engagées.

Mais ce que je peux vous dire, c'est que nos équipes travaillent activement à préparer les prochaines vagues de croissance de Medincell.

En parallèle, nous continuons à investir dans notre technologie.

Lors de notre R&D Day en mai dernier, nous avons présenté notre vision de l'évolution de notre plateforme. Nous entrons aujourd'hui dans une troisième génération de technologie, radicalement différente dans sa conception.

Concrètement, elle doit nous permettre d'élargir significativement le nombre de molécules que nous pouvons formuler, d'accéder à de nouvelles opportunités thérapeutiques et d'accélérer le développement de futurs produits.

Elle augmente ainsi le potentiel de notre portefeuille, élargit le champ des partenariats envisageables et ouvre de nouvelles perspectives de création de valeur pour Medincell.

Vous le comprenez, nous continuons à faire ce qui a construit Medincell : transformer notre avance technologique en produits, en partenariats stratégiques, en revenus récurrents et en création de valeur durable pour les actionnaires.

La différence aujourd'hui, c'est que cette stratégie n'est plus une ambition ni une promesse.

Avec UZEDY, elle est devenue une réalité.

Avec l'olanzapine, nous avons l'opportunité de démontrer que cette réussite est reproductible et qu'elle peut être déployée à une tout autre échelle.

Si nous y parvenons, Medincell entrera dans une nouvelle phase de son histoire, caractérisée par un potentiel de croissance considérablement renforcé et une capacité accrue à générer durablement de la valeur pour ses actionnaires.

Je vais maintenant laisser Stéphane vous expliquer ce que cela signifie financièrement pour Medincell.

Stéphane Postic
Directeur Financier

Merci Christophe.

Je vais volontairement être assez bref et ne pas re-commenter en détail nos résultats financiers au 31 mars 2026, car nous l'avons déjà largement fait lors de notre call de juin dernier.

Je vous propose plutôt de prendre un peu de recul afin d'expliquer davantage ce que la transformation de la société Christophe, et avant lui Philippe, viennent de parler signifie pour Medincell en termes financiers.

Tout d'abord, je tiens à vous rappeler que nous disposons aujourd'hui d'une situation financière solide.

Au 31 mars dernier, nous avons près de 85 millions d'euros de trésorerie.

Au-delà des moyens que cela nous donne pour déployer et accélérer le troisième moteur de notre stratégie « Shift to Growth », à savoir la partie « Renforcement du pipeline et déploiements technologiques », cette situation nous donne aussi accès à de nouvelles sources de financement.

En juillet 2026, nous avons ainsi renforcé notre position de trésorerie avec 28 millions d'euros de financements non dilutifs, notamment sous forme d'emprunts bancaires classiques auprès de grandes banques commerciales européennes.

Cela nous a permis de refinancer à de meilleures conditions la moitié de notre dette BEI et d'en étendre la maturité jusqu'en 2031, afin d'aligner son calendrier de remboursement avec la montée en puissance attendue des revenus liés à UZEDY et ceux à venir de l'olanzapine.

Cette situation va nous permettre de déployer notre stratégie dans de très bonnes conditions.

Mais le principal message que je voudrais passer aujourd'hui n'est pas seulement le niveau de notre trésorerie. Le principal message est surtout celui de l'évolution de notre modèle économique.

Avec UZEDY, nous avons commencé à générer des revenus récurrents issus d'un produit commercialisé. C'était \$11M l'année dernière, une quinzaine de M\$ cette année, avant le renfort d'olanzapine.

Car c'est bien l'arrivée attendue de l'olanzapine qui est l'élément le plus important de notre équation financière à moyen terme, parce qu'elle devrait entraîner un véritable changement d'échelle, que l'on s'appuie sur les projections initiales de Teva – 1,5 à 2 milliards de ventes annuelles pour UZEDY et Olanzapine au peak sales – ou sur celles généralement supérieures des analystes de Medincell et de Teva.

La montée en puissance devrait se faire progressivement, le temps que Teva déploie l'accès complet au marché américain, et ensuite dans le reste du monde.

Par nature, les royalties présentent un profil économique très attractif puisqu'elles sont enregistrées comme du chiffre d'affaires sans nécessiter de structure commerciale propre. C'est ce qui explique qu'elles devraient profondément transformer notre modèle économique et contribuer à nous conduire naturellement vers la rentabilité opérationnelle.

Mais notre objectif à long terme ne se limite pas à atteindre la rentabilité. Comme l'ont dit Philippe et Christophe, nous travaillons avant tout sur une création de valeur durable pour Medincell.

Notre responsabilité est donc d'allouer les ressources dont nous disposons aujourd'hui et celles encore plus importantes dont nous disposerons demain de la manière la plus adéquate pour créer un maximum de valeur possible : investir dans notre technologie, développer notre portefeuille et construire les partenariats offrant le meilleur potentiel économique à long terme.

C'est cette discipline qui doit nous permettre de tirer pleinement parti d'UZEDY, du potentiel de l'olanzapine et des futures générations de produits de Medincell.

David Heuzé

Responsable de la Communication Financière et Corporate

Merci Stéphane, je vous propose que l'on passe aux questions.

D'abord celles qui nous été envoyées ces derniers jours et ensuite, en fonction du temps qui nous restera, les questions que l'on reçoit depuis le début de cette réunion.

Questions-Réponse

David Heuzé

Responsable de la Communication Financière et Corporate

Nous sommes arrivés au bout de cette réunion.

Nous remercions tous les actionnaires qui font confiance et soutiennent la société.

Pour ceux qui ne pourront pas venir à l'Assemblée générale, vous pouvez voter par électroniquement ou par correspondance jusqu'à la veille de l'AG.

Si vous avez des questions, vous pouvez envoyer un message à ag@medincell.com

Bonne soirée