

Genoway – 05 11 2019 – Lyon

De Luchési Philippe

Présentation par Alexandre Fraichard et Benjamin Bruneau

Société : 20 ans d'expertise dans la fabrication d'animaux adaptés aux tests réglementaires des médicaments pour les humains. Plus de 2500 modèles créés en 15 ans.

Business : par le passé on a commis l'erreur de faire très majoritairement du service , c'est à dire du modèle de souris sur mesure. Gros avantage, c'est le client qui prend le risque financier en payant une prestation qui pourrait ne jamais aboutir. Inconvénient, le marché mondial est très petit, dans les 100 MUSD, il y a relativement peu de barrières à l'entrée, pour augmenter le CA il faut trouver de nouvelles demandes de services sur mesure.

Ainsi 2019 est une année de transition , et on oriente Genoway vers des ventes de souris « type » sur catalogue. Là M Fraichard explique, car personne dans la salle ne comprend rien .. C'est quoi une souris type ?

Imaginez Sanofi qui souhaite tester un produit qui agit sur l'albumine présente dans le sang humain.

Nous on sait faire ceci : on prend une souris, on lui retire le gène de son albumine et on le remplace par le gène humain de l'albumine. Et on la fait se reproduire. On a donc sur catalogue des souris avec un gène humain sur l'albumine dans le sang . ET notre produit peut répondre à une autre demande liée à une interaction avec l'albumine du sang humain etc etc ....

Avec ce modèle de souris sur catalogue : avantages , le marché mondial est d'au moins plusieurs milliards d'USD (4 , voire plus). Genoway sait faire ce type de modèles, en 15 ans plus de 2500 modèles ainsi créés. On peut augmenter le CA en diffusant le catalogue via la force commerciale qui est plus facile à monter que de multiplier les services sur mesure , les barrières à l'entrée sont plus fortes car on achète des licences exclusives pour utiliser les technologies de nos transformations génétiques.

Inconvénient : tout le risque financier est porté par Genoway, on peut mettre au point une souris catalogue qui finalement intéresse peu de monde ... faut donc pas se tromper.

Donc notre nouveau business modèle est sur les souris catalogue avec 3 axes de développement

1. On est sûr de nos produits, ils sont fiables et appréciés par les clients leaders mondiaux
2. On a déjà un gros réseau clients , on est connu, donc on va très probablement vendre nos catalogue (sur les 20 pharma leaders mondiaux , 75% sont déjà clients chez nous)
3. Le business sur catalogue est plus rentable et plus gros

Actuellement 5 modèles sont validés et déjà en vente aux gros (Pfizer etc..), il nous reste deux leviers à continuer à améliorer

Développer le catalogue (on vise 15 modèles sur 2020 pour le passer à 30 sur 2030)

Développer notre force de distribution du catalogue, c'est en cours avec recrutements

Protections contre les concurrents

Licence exclusive que l'on achète

Inertie de 2/3 ans pour obtenir un modèle validée pour la vente

Amélioration continue de nos produits ; on a une certaine récurrence, une fois capté les pharma aiment bosser avec nous

Les modèles mathématiques sont très loin d'être au point

Perspectives : voir le slide . Cependant, le fait d'avoir la branche commerciale à muscler et le développement en fonds propres des modèles nous pousse à estimer  $FCF < 0$  jusqu'en 2022 environ !