

Lettre du Président d'Hybrigenics aux actionnaires

Jean-Paul Ansel, Président du Conseil d'administration d'Hybrigenics, et Président - Directeur général de DMS Group, s'exprime sur sa vision de l'évolution du domaine de la santé et la stratégie d'investissements déployée pour Hybrigenics (Euronext Growth Paris - FR0004153930 - ALHYG) et ses filiales, qui constituent le pôle DMS Biotech de DMS Group (Euronext Paris - FR0012202497 - DGM).

Mesdames, Messieurs, Chers actionnaires et investisseurs,



Le futur dans le domaine de la santé nous paraît être la médecine personnalisée car elle répond à de nombreux besoins actuellement non satisfaits. En effet, bien que l'essor de nouvelles technologies ainsi que la créativité des chirurgiens, inventeurs de procédures nouvelles, aient donné lieu à des progrès considérables en médecine ces dernières décennies, les thérapies existantes dans de nombreuses pathologies, telles certains cancers ou l'arthrose, restent insatisfaisantes ou du moins perfectibles, dont certaines :

- i) présentent de nombreux effets secondaires ;
- ii) sont uniquement symptomatiques, c'est-à-dire qu'elles permettent de soulager les symptômes liés à une maladie, mais ne permettent ni de la guérir ni d'en retarder l'évolution ;
- iii) nécessitent une prise quotidienne à vie et/ou ne possèdent pas une forme galénique optimale ;
- iv) ont un coût très important pour la santé publique.

D'autre part, bien que ce domaine soit actuellement en pleine évolution, la plupart des traitements pharmacologiques, produits à grande échelle et destinés à de larges populations de patients, suivent encore une logique de masse : une posologie uniforme est généralement établie pour une pathologie donnée, sans que des paramètres spécifiques (mutations d'un ou plusieurs gènes, sous-groupes d'une même maladie ayant des paramètres biologiques différents malgré une expression clinique identique, métabolisme du patient, etc.) soient pris en compte pour l'adaptation de la posologie.

Enfin, nous constatons également une évolution des besoins qui dépassent le paradigme thérapeutique classique qui consiste à soulager ou guérir une maladie : les patients sont de plus en plus demandeurs d'une amélioration d'un état considéré comme « normal » pour un âge donné. En d'autres termes, ils souhaitent améliorer leur apparence physique, avoir de meilleures capacités cognitives, vivre plus vieux tout en restant en forme. Les opportunités d'investissement dans ce domaine en pleine croissance sont ainsi nombreuses et couvrent un large panel d'activités, du domaine pharmaceutique au domaine des biotechs, en passant par celui des medtechs et de la médecine esthétique.

Le marché de la médecine personnalisée devrait ainsi connaître une croissance exponentielle, en dépit des freins réglementaires et d'une approche en silos beaucoup trop cloisonnée et inadaptée. En effet, à travers le monde, les délais de traitement des dossiers d'autorisation de mise sur le marché sont de plus en plus longs, et les exigences réglementaires sont de plus en plus importantes, ce qui se traduit par un impact significatif sur les besoins en financements. En résumé, au lieu de réduire les coûts, ces exigences les augmentent (alors que les bénéfices supplémentaires espérés sont parfois loin d'être évidents), et au lieu d'accélérer les solutions ils les ralentissent !

Par ailleurs, les procédures à suivre par les industriels en termes d'exigences pour la mise sur le marché et l'accès au remboursement de leurs produits ont été créées sur la base d'un modèle historique basé sur la logique de masse précédemment décrite, principalement issue de l'industrie pharmaceutique, et sont peu adaptées à une personnalisation des soins. Or, il est important que le droit s'adapte progressivement et rapidement à l'évolution des technologies, au risque d'aboutir dans le cas contraire à un déphasage croissant, et coûteux pour la communauté, entre la science médicale et le droit.

Le challenge actuel auquel sont confrontées les autorités publiques, en particulier françaises et européennes, est de se réinventer pour mettre en place des procédures basées sur le bon sens et le pragmatisme (matières qui ne sont hélas pas enseignées dans le programme des grandes écoles en France !), qui puissent plus facilement s'adapter au



cas par cas, afin qu'autorités et industriels puissent plus aisément se mettre d'accord en amont sur un plan de développement adapté au rapport bénéfices / risques d'un produit. Cette évolution passe principalement par une volonté politique, car d'un point de vue technologique, le secteur ne nécessite pas d'investissements majeurs, puisque de nombreuses technologies sont d'ores-et-déjà en développement et pourraient être rendues accessibles au marché plus rapidement si les procédures étaient facilitées. La France, et plus largement l'Europe, doit participer activement à cette démarche de simplification car elle a les moyens de devenir *leader* en matière de thérapies personnalisées dont ses ressortissants devraient être les premiers bénéficiaires en termes de résultats et de coûts.

Dans ce contexte, Hybrigenics a étudié différentes opportunités d'investissements afin de sélectionner celles qui nous paraissent être les plus profitables à court, moyen et long-terme. La stratégie que nous avons choisie est une stratégie d'investissement : notre vision est de créer, à travers Hybrigenics, un groupe de sociétés s'inscrivant dans cette nouvelle approche de la médecine personnalisée et portant ainsi la stratégie de développement de DMS Group, actionnaire majoritaire d'Hybrigenics, dans le domaine des biotechnologies, en oncologie, en médecine régénératrice et en médecine anti-âge.

Pour cela, nous avons mis en place un plan de financement nous permettant une levée de fonds pouvant aller jusqu'à 50 M€ dans l'objectif de constituer à terme l'équivalent d'un SPAC (*Special Purpose Acquisition Company*, ou société d'acquisition à vocation spécifique). Cet instrument financier, qui commence à apparaître en France, connaît un réel succès aux Etats-Unis puisqu'en 2020, près de la moitié des introductions en Bourse concernait des SPAC. L'évolution d'Hybrigenics vers ce modèle vise à permettre aux actionnaires de bénéficier d'une stratégie d'investissement très en amont dans des *start-up* ou des PME prometteuses, non cotées en Bourse. En ce qui concerne Hybrigenics, le plan de financement mis en place est destiné à nous permettre, d'une part, d'investir dans de nouvelles sociétés dont certaines sont déjà identifiées, s'inscrivant également dans une démarche personnalisée et ayant de nombreux points de convergence avec les activités déjà développées par Hybrigenics.

Ce financement vise d'autre part à accompagner la stratégie de développement d'Hybrigenics sur les biothérapies issues du tissu adipeux. Les activités actuelles s'inscrivent dans la vision de la santé que nous souhaitons porter. La chirurgie plastique, qu'elle soit à visée esthétique ou réparatrice, illustre une approche personnalisée : le chirurgien va proposer des procédures adaptées à la morphologie et aux attentes de son patient (paraître plus jeune, se reconstruire après un cancer, etc.) et le tissu adipeux offre dans ce contexte un formidable outil pour combler des rides, apporter du volume ou encore modeler une zone du corps. De plus, au-delà des solutions techniques pour la chirurgie plastique, Hybrigenics développe des technologies innovantes pour utiliser les cellules du tissu adipeux pour des applications en médecine régénératrice. Ces solutions thérapeutiques sont facilement utilisables au bloc opératoire, rapides, relativement peu coûteuses, efficaces et possédant une bonne sécurité puisqu'elles utilisent les cellules du patient (approche dite autologue). Par ces nombreux avantages, elles nous paraissent ainsi répondre à de nombreux besoins en santé.

Néanmoins, dans les domaines d'applications d'Hybrigenics, les constats mentionnés ci-avant concernant la réglementation sont particulièrement vrais. Nous constatons que de plus en plus d'équipes de recherche travaillant sur les cellules souches mésenchymateuses évoluent vers une approche hétérologue, non pas pour améliorer l'efficacité thérapeutique au bénéfice des patients, mais pour être en mesure de répondre plus facilement aux exigences réglementaires. Cette approche favorise une production industrielle et une standardisation de la préparation qui sera administrée au patient (tous les patients recevront le même produit), ce qui facilite la réponse aux exigences demandées par les autorités réglementaires. Hybrigenics ne souhaite pas adopter cette approche car elle débouche sur les mêmes limites que celles actuellement observées avec certains médicaments classiques : une prise en charge qui n'est pas adaptée à chaque patient. Nous souhaitons ainsi travailler en bonne intelligence avec les autorités compétentes des différents marchés mondiaux, afin de rendre rapidement accessibles les protocoles commercialisés par Hybrigenics.

Soyez assurés, chers actionnaires, que nous croyons dans la stratégie mise en œuvre et dans les thérapeutiques développées, et que nous comptons rester, via DMS Group, un actionnaire prépondérant d'Hybrigenics. Nous souhaitons faire en sorte d'accroître la valeur de cette participation dans les années à venir.

Avec mes plus sincères salutations,
Jean-Paul Ansel



A propos d'Hybrigenics

Hybrigenics est une société biopharmaceutique cotée (ALHYG) à Paris sur le marché Euronext Growth d'Euronext, éligible au PEA-PME.

Hybrigenics et ses filiales constituent le pôle DMS Biotech qui porte la stratégie de développement de DMS Group (Euronext Paris - FR0012202497 - DGM) dans le domaine des biotechnologies, en oncologie, en médecine régénératrice et en médecine anti-âge. Elle est spécialisée dans le développement de solutions techniques innovantes utilisant des cellules du tissu adipeux, et particulièrement des cellules souches.

Plus d'informations sur www.hybrigenics.com.

Hybrigenics est cotée sur le marché Euronext Growth d'Euronext Paris

ISIN : FR0004153930 - Mnémo : ALHYG - Eligible PEA-PME



Hybrigenics

Julien Gauthier

Directeur général

contact@stemcis.com

09 67 50 12 98