



gen  way

Biotuesday 5 Janvier 2010

Alexandre Fraichard, CEO



Avertissement

Cette présentation ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières aux Etats-Unis ou dans tout autre pays.

Aucune assurance ne peut être donnée quant à la pertinence, l'exhaustivité ou l'exactitude des informations ou opinions contenues dans cette présentation, et la responsabilité des dirigeants de genOway ne saurait être engagée pour tout préjudice résultant de l'utilisation qui pourrait être faite de cette présentation ou de son contenu.

Le présent document peut contenir des objectifs ou des prévisions concernant la stratégie, la situation financière ou les résultats de la Société. genOway estime que ces prévisions ou objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables mais qui peuvent s'avérer inexactes et qui sont en tout état de cause soumises à des facteurs de risques et incertitudes.

Il n'y a aucune certitude que les éléments prévus auront lieu ou que les résultats attendus seront effectivement obtenus. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences entre les résultats envisagés et ceux effectivement obtenus comprennent notamment la réussite des initiatives stratégiques, financières et opérationnelles de genOway fondées sur l'évolution de l'environnement concurrentiel, et les risques et incertitudes concernant l'activité du Groupe, et des taux de change, les solutions technologiques, l'évolution de l'activité économique et les opérations internationales.

Des informations détaillées sur ces risques potentiels et incertitudes sont disponibles dans le *dans le Prospectus de la Société*, consultable en ligne sur le site internet de l'AMF à l'adresse www.amf-france.org ou celui de genOway à l'adresse www.genoway.com.



Agenda

- **Positionnement et rappels**
- Réalisations & évènements
- Résultats & perspectives



Positionnement et rappels

- **Les animaux pour la recherche: un marché évalué entre 3 et 5 Mds \$**
 - Dynamique forte et continue de la sous-traitance par les utilisateurs
 - Besoins croissants liés aux exigences de plus en plus accrues des autorités sanitaires
- **Les animaux « standards » (souris/rats) différent de l'homme sur le plan :**
 - Physiologique
 - Comportemental
- **Les animaux génétiquement modifiés offrent**
 - Une meilleure modélisation des pathologies pour des résultats plus fiables
 - Une meilleure productivité de la recherche
 - Une diminution des nombres d'animaux utilisés (5S)
- **Conclusion**
 - Un nouveau standard encouragé par les instances de régulation (FDA, EMEA...)
 - Une dynamique de long terme grâce à la substitution des animaux « standards » par des animaux génétiquement modifiés



Positionnement et rappels

- Un fournisseur de référence de services et de technologies
 - Rat & souris
 - Modifications génétiques
 - Modèles constitutifs - conditionnels - inductibles
- Une valeur ajoutée : mimer la génétique de la pathologie sur des modèles animaux pour accroître la performance de la recherche
 - Axes thérapeutiques: cardiovasculaire, oncologie, neurosciences, ...
 - Développement: DMPK et toxicologie
- Une offre destinée aux laboratoires biopharmaceutiques et aux instituts de recherche académiques
 - 80% du top10 pharma sont des clients de genOway
 - Plus de cent laboratoires académiques sont clients de genOway



Positionnement et rappels

- genOway met au point des « lignées » de souris et rats génétiquement modifiés
- Sur une base technologique commune, genOway propose deux offres :

Modèles semi-standardisés

Développés en fonction d'un cahier des charges défini avec le client.

Animaux catalogues

Depuis 2006, genOway développe un catalogue de lignées « standardisées » aux caractéristiques génétiques spécifiques.

genOway propose à ce jour 3 collections: ADME, immunologie, tools



Positionnement et concurrence

- **La concurrence**
 - Industrielle : TaconicArtemis, ITL, Ozgene
 - Académique : renommée scientifique mais manque de robustesse des plateformes techniques
 - Interne aux sociétés biopharmaceutiques : inertie à l'externalisation
- **Un positionnement haut de gamme justifié par les besoins clients**
 - Prestation à fort contenu technologique et à forte valeur ajoutée
 - Alliance avec Charles River Laboratories
- **Une expertise reconnue et une forte image de marque**
- **Une plateforme technologique unique**
- **Conclusion : Stratégie de différenciation forte sur le haut du segment**



Agenda

- Positionnement et rappels
- **Réalisations & évènements**
- Résultats & perspectives



Activité commerciale : Marché US

- **Poursuite de la forte expansion de notre activité aux USA en 2009**
 - 1ère source de clients en 2008 et en 2009: > 50%
 - 1ère source de CA en S1 2009 : > 50%
- **USA : le premier marché mondial**
 - Le plus grand marché : probablement au dessus de 75%
 - Le plus dynamique
 - Le plus innovant
- **Projection 2010**
 - Poursuite de la croissance de notre activité
 - Importance des clients biopharmaceutiques
 - Développement de la base de clients académiques (cf. Stimulus Plan)



Activité commerciale : Accords cadres

- Depuis 2006 développement des accords cadres avec des instituts académiques biopharmaceutiques
 - 2006 : Institut XXX
 - 2007 : Institut ZZZ
 - 2008 : Extension du deal avec l'Institut XXX
 - 2009 : Institut WWW, 3 Universités US en phase de signature
- Depuis 2007 développement des accords cadres avec des sociétés biopharmaceutiques
 - 2007 : 2 MUSD sur 2 ans avec une société biotechnologique US
 - 2008 : 1 MUSD / an pendant 2 ans avec une société pharmaceutique US
 - 2009 : accord de 2007 en renouvellement pour un montant supérieur, accords cadre renouvelés avec 2 autres sociétés pharmaceutique internationales
 - 2010 : accord de 2008 en renouvellement pour un montant supérieur
- En sécurisant des revenus significatifs ces accords cadres sont le meilleur support de notre croissance



Activité commerciale : Conclusion

- Croissance en 2009 malgré l'environnement difficile
 - Marché US
 - Accords cadres
 - Offres innovantes adaptées aux besoins clients
- Projection 2010
 - Effet sensible de la crise économique, mais le marché reste porteur et nos offres et produits sont parfaitement adaptés
- Conclusion : Croissance



Production & Laboratoires : Plateforme de production *StemCellHY*

- Programme initié en 2006 et validation industrielle en 2008
- Principaux éléments
 - Importance de l'achat de la banque de cellules souches de ThromboGenics NV
 - Semi-automatisation industrielle
 - Systèmes experts
 - Technologie propriétaire de ciblage génique*
- Bénéfices
 - Productivité accrue
 - Fiabilité de production accrue
 - Réduction des délais
- Conclusion : effet important sur la rentabilité des affaires



Activité R&D : Partenariats pour les modèles de pathologies complexes

genOway est le coordinateur des technologies et des modèles animaux

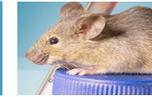
- **Projet IT-Diab**
Les axes de recherche : Diabète et Maladie métabolique
- **Projet Ad Innov**
Les axes de recherche : Alzheimer et Maladie neurodégénératives
- **Projet Européens : Atheroremo & Myores**
Les axes de recherche : maladies cardiovasculaires et musculaires
- **Conclusion : une stratégie forte pour développer la plateforme technologique**



Activité R&D : Nouveaux standards génétiques

Programme interne à la société

- Programme initié en 2009
- Technologie
 - Nouvelle génération de cellules souches embryonnaires
 - Validation industrielle avec nos partenaires pharmaceutiques
- Bénéfices de la technologie
 - Gain de plus d'un an sur un développement de modèle animal
 - Modèle animal génétiquement modifié plus prédictif



Activité R&D : Acquisition de technologies

- « in licensing » 2009
 - Technologie Flex : Prof Chambon (Strasbourg)
 - Technologie Safe
- Politique de « in licensing »
 - Discussion avec des laboratoires US et asiatiques
 - Budget dédié



Agenda

- Positionnement et rappels
- Réalisations & évènements
- **Résultats & perspectives**



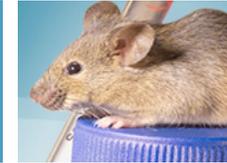
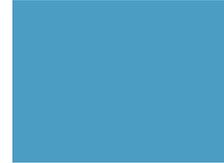
Résultats

Importance du marché USA - Impact du dollar

Renforcement de la plateforme technologiques et réussites R&D

Renforcement de la rentabilité et atteinte de la profitabilité

Conclusion : Confiance dans les performances futures



Merci de votre attention



181, avenue Jean Jaurès

693262 Lyon Cedex 07

Tél. : 04 37 65 41 00

E-mail : finances@genoway.com

Relation Investisseurs

Bruno Arabian / Jacques-Olivier

Costa

Tél. : 01 75 44 87 40 / 42

E-mails : barabian@milestones.fr

jocosta@milestones.fr