

Questions posées par les actionnaires et les investisseurs

Le 29 juin, Crossject est allé à la rencontre de ses actionnaires et des investisseurs en leur proposant de lui adresser leurs questions concernant la société transcrites ci-dessous.
Crossject a publié sous forme une vidéo accessible via le lien suivant : https://youtu.be/EvpbIIWw_9A en réponse aux actionnaires et investisseurs

Les faits marquants 2019 - début 2020

- 1 - Desitin avait participé à l'AG en 2019 en grande pompe avec les vœux les plus appuyés de tout son *board* dans la réussite de la collaboration avec Crossject. Il y avait deux *milestones* accompagnés de versements de 1 M€ chacun qui semblaient pouvoir être livrés fin 2019, début 2020, ces livrables pouvant conduire à une extension de l'accord hors d'Allemagne avec eux. Comment gérez-vous cette priorité *versus* les travaux de développement avec les US et quel est à votre connaissance le niveau de satisfaction de Desitin dans cet accord ?
- 2- Quels sont les projets les plus susceptibles d'intéresser le DoD ? Où en êtes-vous dans ces projets ?
- 3- Une commande DoD survenant avant la commercialisation civile envisagée fin 2021 est-elle plausible ?
- 4- Où en est le contrat R&D DoD : à peine commencé, bien avancé, paiement de *milestones* ? Satisfaction de DoD ?
- 5- Vous avez répondu à un appel d'offre aux USA, peut-on en savoir un peu plus ?
- 6- Filiale aux USA :
 - Où siège-t-elle ? Sous quel nom et quelle identité ?
 - Qui travaillera sur place ? Combien y a-t-il de salariés actuellement et à moyen terme ?
 - Est-ce purement à but commercial ou est-il envisagé un jour de produire aux USA ou même dans d'autres pays ?
- 7- Le DoD et le Barda étant différents, peut-on espérer un jour une commande du Barda en plus de celle du DoD ?

Les produits

- 8- Le Naloxone ne paraît plus être le médicament en première ligne des 3 prioritaires. Peut-on classer les priorités dans cet ordre, Midazolam, Adrénaline, Naloxone ?

- 9- Quels sont vos projets les plus avancés ?
- 10- Où en êtes-vous avec le produit pour lutter contre les AVF (Algie vasculaire de la face) ?
- 11- Quels sont les médicaments Crossject pour lesquels des brevets Crossject débouchent sur une meilleure stabilité ? Quel est le gain obtenu en durée ? Qu'en est-il de la concurrence ?
- 12- Actuellement 8 médicaments sont en cours, mais en réalité 20 médicaments ont été retenus pour le futur. Peut-on avoir le nom des 12 médicaments suivants, leur marché éventuel, et éventuellement leur ordre de priorité ? Est-ce que certains de ces médicaments sont déjà en préclinique, si oui lesquels ?
- 13- Le développement du ZENEO® sera-t-il destiné à plusieurs médicaments d'urgence de Crossject voire à de nouveaux médicaments en préparation ? Se peut-il que plusieurs doses soient prévues (Naloxone suite attaque chimique) pour un même médicament ?
- 14- Le brassard ZENEO® sera-t-il associé à des capteurs électroniques capables de délivrer les doses automatiquement ?
- 15- Le statut de médicament orphelin avait été attribué à ZENEO® Midazolam par la FDA en Février 2018. Un semestre plus tard, ce statut était perdu au profit de Seizelam. La nouvelle norme sur la qualité de fabrication est-elle de nature à remettre ZENEO® Midazolam au cœur du marché US civil ?
- 16- Une sollicitation du DoD, pour connaître les éventuels fournisseurs d'auto-injecteurs Midazolam (pour le renouvellement des Chempacks), a été réalisée avec pour date limite le 15 juin dernier. Est-ce que tous les critères requis pouvaient être remplis par Crossject et y avez-vous répondu ? Est-ce que les discussions bihebdomadaires dans le cadre du R&D commun vous confèrent un certain avantage sur ce sujet ? Vous avez annoncé une reprise de deal de ZENEO® adrénaline et indiqué que vous aviez mis au point une formulation sans sulfite. Votre logique de ZENEO® est de prendre des médicaments existants et de les implémenter au sein de ZENEO®, facilitant ainsi la procédure de mise sur le marché des médicaments proposés. Pouvez-vous nous dire sur quelles ressources vous vous êtes appuyés pour mettre au point cette formulation nouvelle et nous indiquer si cette nouvelle formulation va devoir suivre le processus classique déroulant les phases de 1 à 3 avant une éventuelle AMM (Autorisation de mise sur le marché) ?
- 17- Crise des opioïdes et ZENEO® Naloxone :
Tantôt cela semble être la priorité, tantôt non. Qu'en est-il vraiment ? Manifestement Crossject ne s'apprête pas à traiter cette crise en priorité : est-ce le fait du DoD plus intéressant ?
- 18- Le Naloxone peut-il impliquer une fabrication réalisée en Amérique du Nord, ce qui s'avèrerait complexe pour garantir la sécurité de la fabrication (même aléas que ce de Crossject par le passé, résolu par du moins de 200 kms) et ses secrets technologiques ?
- 19- Vous avez déclaré avoir été sollicité par des *big pharma*. Pour autant, rien ne semble se dessiner quelques mois après cette annonce. Pouvez-vous apporter quelques informations sur ce sujet ?

Business

- 20- Avez-vous déjà été approchés par un pharma pour un partenariat/offre de reprise qui souhaite monter au capital ?
- 21- Des partenaires tels que Pfizer, Novartis, Sanofi, Gilead sont-ils des partenaires possibles ?

22- Partenariats, en discussion avec 1, 2, 3 10, 30 Pharmas ? 1,2,3 deals dans le pipeline à 6, 12 mois ?
Petits, moyens, conséquents ?

23- Certains partenariats très anciens ont été annulés récemment : est-ce le fait des progrès récents en termes de qualité qui ne proposent pas d'*upfronts* de qualité ?

24 - Crossject considère-t-elle qu'un partenaire souhaitant par exemple un tirage de 1 million de ZENEO® pour le médicament qu'elle distribuera doit contribuer par son *upfront* à élaborer la ligne de production qui lui sera destinée ?

25- Pourquoi l'ancien partenaire mondial exclusif sur Adrénaline n'a-t-il pas souhaité renchérir sur son offre alors que l'offre Crossject s'est améliorée sur le médicament ? Est-ce lié au DoD ?

26- La FDA ne fera pas passer le ZENEO® Naloxone sans son AMM en dépit de ses besoins criants. Est-ce vrai ?

27- Qu'en est-il de la DGA ? Le ZENEO® délivrait la dose au travers de la combinaison NRBC. La France sera-t-elle également un client ?

28- D'autres filiales sont-elles possibles ?

29 -Pensez-vous à une cotation aux USA ?

30- Avez-vous des contacts avec d'autres armées du monde (telle qu'Israël, l'Angleterre ? etc.) ou d'autres organismes chargés de la sécurité de civils ?

31- Avez-vous un calendrier de dépôt de demande et de commercialisation EU/USA ?

32- Comptez-vous trouver un partenaire pour la distribution de vos produits ?

33- Confirmation que la commercialisation se fera bien au T 4 2021.

34- A quand les premiers dépôts d'AMM et donc le premier lancement ? Pour diverses raisons ça recule d'année en année et des amis qui ont acheté des actions commencent à vraiment s'impatienter
Où se situe la concurrence par rapport à vous ?

Industrie / Production

35- Lots cliniques :

- Quels médicaments disposent de leurs lots cliniques à ce jour ?
- Le temps d'attente avant de lancer la phase clinique est-il lié aux tests de stabilité validant ces lots ?
 - Quel est le planning concernant la fabrication d'un lot ?
 - Est-il possible d'en avoir la description sur le site Crossject avec des cases cochées pour chaque étape ? Cela pourrait être par exemple :
 - > Élaboration du lot (avec sa désignation, exemple Adrénaline) avec sa quantité.
 - > Évaluation de la stabilité : Nombre de mois attendus (ou une date de départ) /Nombre de mois à attendre (ou une date de fin) pour la délivrance des lots vers l'étude clinique.

36- Pouvez-vous-nous éclairer sur les lots que vous devez produire à court et moyen terme (en 2020 par ex) : lots pour études cliniques, lots pour le contrat de R&D avec le DOD, lots à destination de la FDA et autres le cas échéant, en donnant si possible les quantités à fournir par type de produits, pour chacun d'eux et le(s) temps estimé(s) pour le(s) expédier ?

37- Où en êtes-vous sur la réflexion de devoir dupliquer les chaînes de production sur Gray et ou implantation d'une chaîne de production aux US ?

38- Capacité de production actuelle ? 100,000 par an, 500,000 par an, 3 millions ou 6 millions ?

39- Crossject est en capacité actuellement de produire 500K unités. Combien de temps vous faudrait-il pour dupliquer une nouvelle ligne de 500K et quel en serait le coût ?

40- Crossject est prête pour 500,000 ZENEO® (en Midazolam ou les 3 puisque 3 lots cliniques ?) et "techniquement" parée pour les 6 millions à fin 2021 (de ce que j'ai pu comprendre), mais des précisions semblent nécessaires.

41- Les nouveaux locaux du S2 de 2020 sont-ils la condition nécessaire pour établir cette capacité de fabrication de 6 millions de ZENEO®. A partir de quand Crossject sera-t-il vraiment capable de fournir cette charge en cas de besoin ?

42- Combien de temps faut-il pour mettre en place une ligne de 1M de ZENEO® si besoin est (avec local disponible).

43- Dates de fin de production des lots cliniques ?

44- Dates des débuts et fin des bioéquivalences ?

45- Votre chaîne logistique comprend un certain nombre de partenaires et on a vu que le choix de ces partenaires pouvait être stratégique à l'occasion de la récente crise de la COVID-19. Cenexi est un partenaire à part dans ce panel puisque Cenexi a investi massivement ses dernières années pour accompagner le développement de ZENEO®. Ce partenariat est-il revu périodiquement ? Cenexi est-il organisé pour répondre de façon réactive malgré des volumes encore faibles dans le cadre des diverses consultations et autres appels d'offres auxquels vous participez ?

Finance

46- Crossject est-elle facilement OPEABLE et quelle est la position et l'action du management vis à vis de cette perspective ?

47- Partenariats capitalistiques, OPA :

- Crossject a-t-elle déjà été approchée à ce sujet ?
- Est-ce que Crossject a en tête de se protéger d'un tel risque ou est-ce un projet souhaité ?

48- Nous apprenons ce jour la fin des OCA avec une belle avance sur le planning. Doit-on cependant s'attendre à une nouvelle opération de financement à CT/MT ?

49- Est-il possible d'éviter les financements par OCA et de passer par une AK avec BSA pour les petits actionnaires ?

50- Quels sont vos objectifs à moyen terme en termes de revenus ?

51- Prêt PGE (prêt garanti par l'État) :

Vous avez obtenu 4M€ et une trésorerie renforcée de 5,5 millions d'euros, principalement grâce à un prêt garanti par l'État souscrit auprès de nos partenaires bancaires historiques, et au versement du Crédit Impôt Recherche 2019. Le prêt PGE ne coûtant rien, l'argent non utilisé étant rémunéré à taux zéro, un éventuel trop emprunté pourra être remboursé ultérieurement avec l'emprunt lui-même. En revanche cela stoppe toute dilution et problème de financement.

- Pourquoi n'avoir pas demandé davantage ? Sera-t-il possible de demander davantage à l'avenir ?
- Est-ce conditionné à des jalons sur médicaments (étude clinique, AMM) ou simplement le fait du covid19 ?

52- Que pensez-vous de la valorisation actuelle de la société, pensez-vous qu'elle reflète sa vraie valeur ?

53- Résolutions 9, 10, 11 :

- A quelles fins cette multiplication d'avantages offerts à des tiers immédiatement vendeurs quand on voit au final que les seuls votants majeurs seront Gemmes Venture et les minoritaires ?
- Pourquoi ne pas privilégier l'emprunt ?

54- Des dividendes et rachats de titres (avec annulation) seront-ils un objectif dans les 5 années suivant la commercialisation civile ?

Communication

55- Votre communication s'améliore nettement depuis peu. Pensez-vous poursuivre dans cette voie ?
L'utilisation plus fréquente de Twitter ne serait-elle pas un bon support pour gagner en modernité et proximité auprès de vos actionnaires ?