



Acquisition de AviaraDx

Septembre 2008



Avertissement

Le présent document contient certaines données, hypothèses et estimations sur lesquelles la société a pu raisonnablement se fonder pour déterminer ses objectifs. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées, en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier et concurrentiel, en France et à l'étranger. Des informations supplémentaires concernant ces risques et aléas figurent dans les documents déposés par la société auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Les déclarations concernant l'avenir contenues dans le présent document s'appliquent uniquement à compter de la date de celui-ci. La société ne prend donc aucun engagement, ni ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs et ne s'engage pas à publier ou communiquer d'éventuels rectificatifs ou mises à jour de ces éléments.

Stratégie



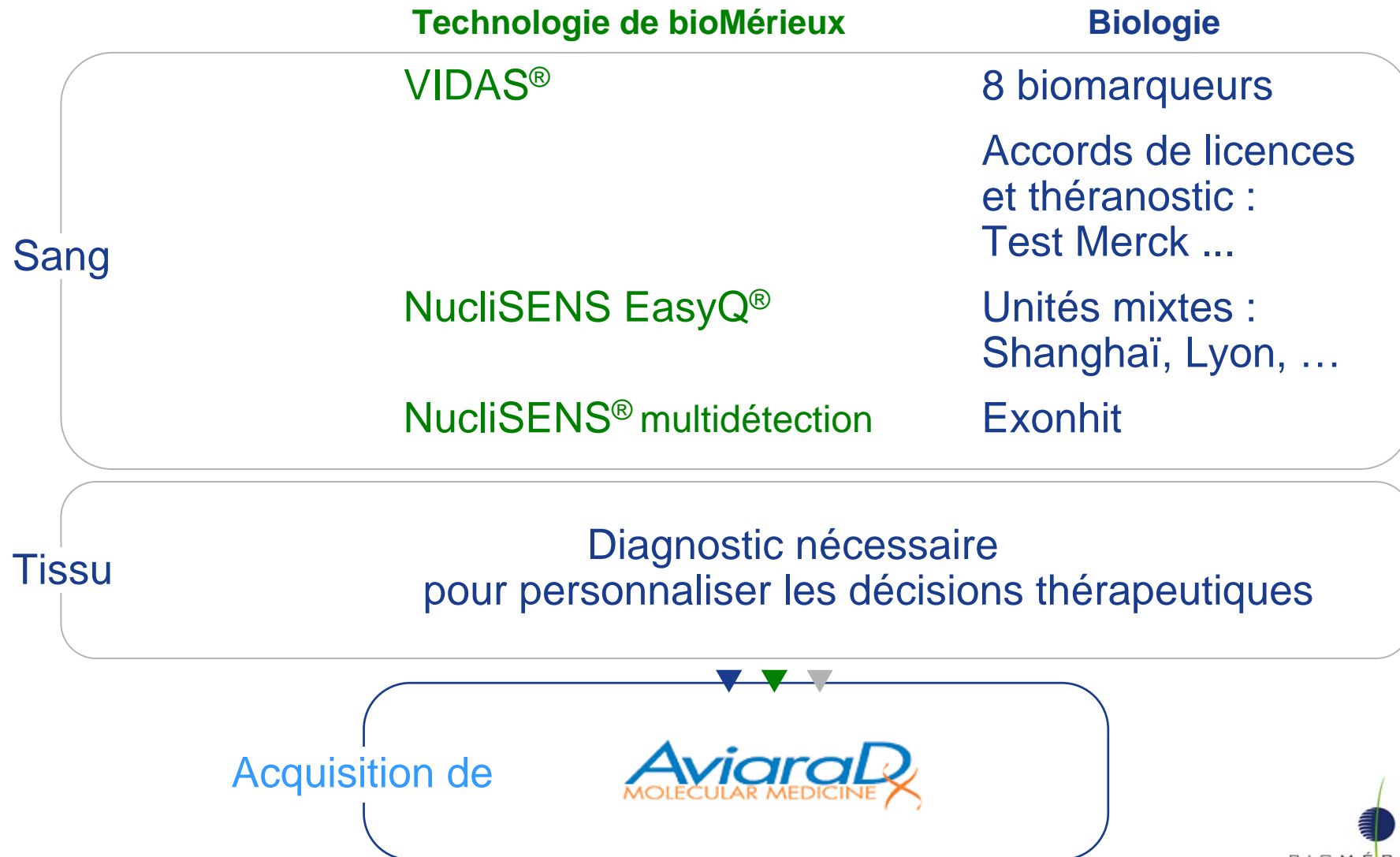
Une stratégie qui anticipe les évolutions du marché

- ▶ D'une stratégie centrée sur le laboratoire
 - ▷ Maladies infectieuses, oncologie et cardiologie
 - ▷ Applications industrielles

- ▶ À une stratégie orientée vers les pathologies et les besoins des médecins
 - ▷ Infectieux : applications clinique et industrielle
 - ▷ Tests à forte valeur médicale
 - › Oncologie
 - › Cardiologie
 - › Tests décentralisés : Point of Care
 - › Théragnostic : thérapeutique + diagnostic

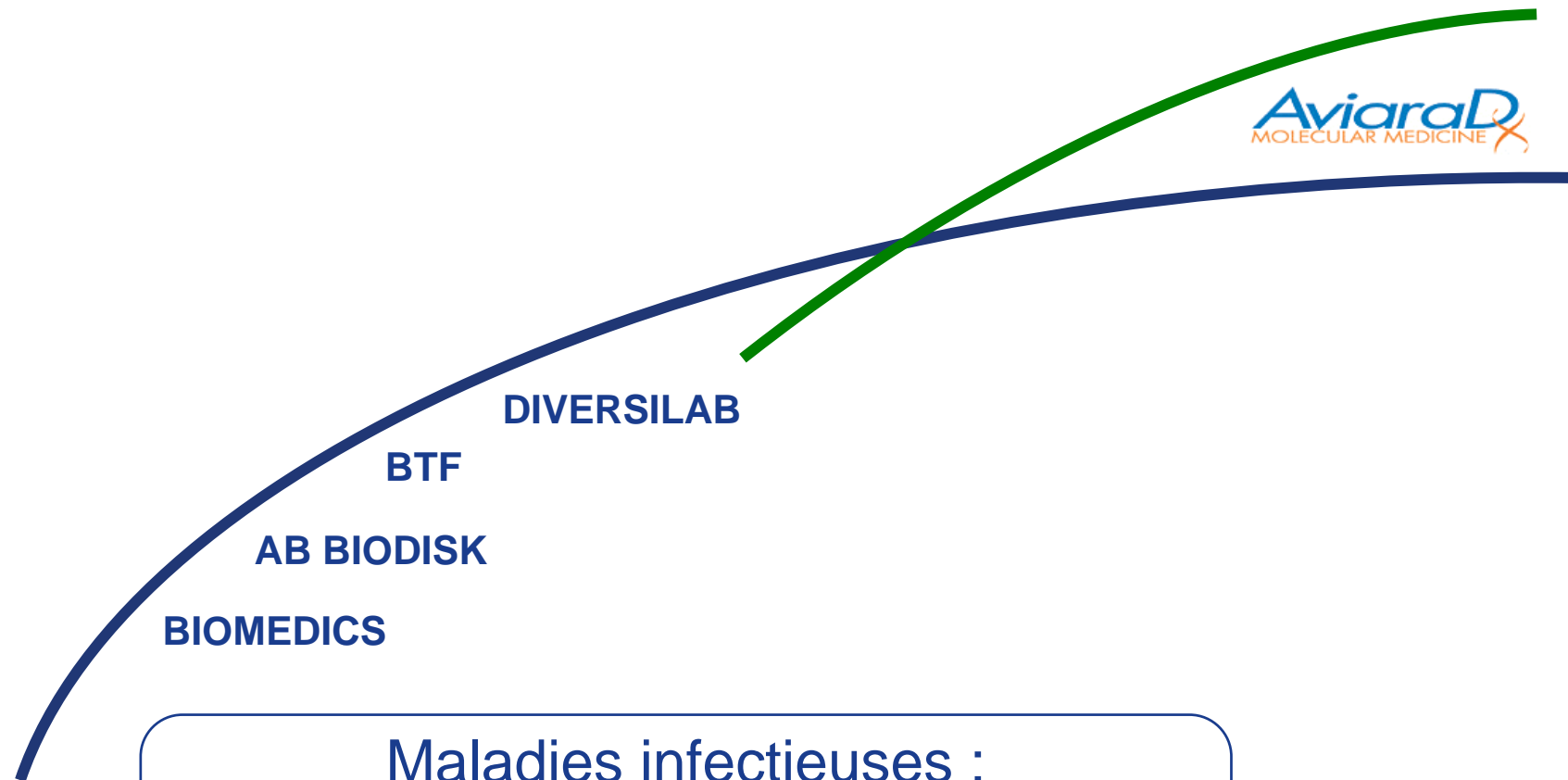


Oncologie et théranostic



Acquisition de sociétés sur les derniers 24 mois

Tests à forte valeur médicale -
oncologie, théranostic ... :
des relais de croissance



Maladies infectieuses :
le socle d'activité de bioMérieux

- ▶ Un portefeuille de produits, constitué de :
 - ▼ Produits existants :
 - typage de cancer d'origine inconnue
 - index de gravité du cancer du sein
 - ▼ Produits en développement
- ▶ Une équipe avec une réelle expérience dans le développement de produits et disposant d'un réseau en oncologie
 - ▼ Basée à San Diego (Californie) – Etats-Unis
 - ▼ Marketing de tests à forte valeur médicale
 - ▼ Essais cliniques : conception et réalisation
 - ▼ Affaires réglementaires : expertise
- ▶ AviaraDx aujourd'hui
 - ▼ 19 employés
 - ▼ Chiffre d'affaires limité aujourd'hui
 - ▼ EBIT* 2008 prévisionnel : perte d'environ \$ 8 millions
- ▶ Laboratoire CLIA : en activité et avec des tests effectivement commercialisés

* EBIT : résultat opérationnel courant

Laboratoire CLIA pour des tests très complexes : Un atout majeur

▶ Les laboratoires américains sont soumis à la législation CLIA

- ▼ Trois niveaux de laboratoires :
 - « Moderate complexity »
 - « CLIA waived »
 - « High complexity »



▶ Tests à forte valeur médicale à tarification élevée

- ▼ Environ \$ 2 000 à \$ 3 000 par test en oncologie
- ▼ Clients : commercialisation directe auprès des oncologues
- ▼ Adoption des tests : rôle moteur des leaders d'opinion et application du modèle commercial « top-down »

▶ Prestation de services et support aux cliniciens

Synergies métier avec bioMérieux



- ▶ Phase 1- CLIA Lab : prestations de services
 - ▼ Découvrir et valider le contenu biologique
 - ▼ Influencer sur la pratique médicale
 - ▼ Mise à disposition rapide des tests sans approbation préalable – 510K / PMA



BIOMÉRIEUX

- ▶ Phase 2 : IVD par bioMérieux
 - ▼ Explorer les opportunités de développer un test IVD



► Besoin médical : mieux qualifier les cancers métastasés

- ▼ Localisés à un endroit
 - inaccessible par chirurgie
 - ou accessible avec des risques importants
- ▼ Echecs fréquents des méthodes traditionnelles : anticorps, imagerie et approche séquentielle



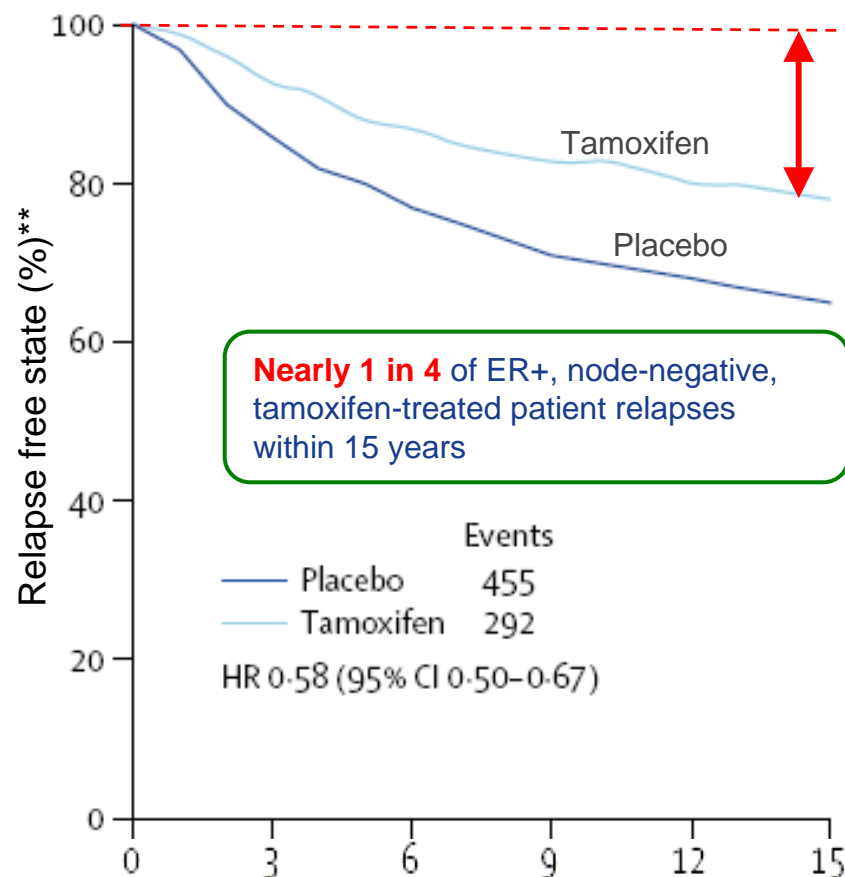
► AVIARA CancerTYPE IDSM : un test RT-PCR de 92 gènes

- ▼ Mesure du profil d'expression des gènes à partir d'une biopsie

⇒ Des solutions pour dépasser les limites
des approches traditionnelles
et augmenter le taux de succès du diagnostic

- ▶ Risque de mortalité élevé, associé à la :
 - ▼ Résistance à l'hormonothérapie : échec des traitements hormonaux chez 20 à 30 % des femmes ER*+
 - ▼ Prolifération de cellules cancéreuses résiduelles, en fonction du stade de la tumeur

- ▶ Pour optimiser le choix du traitement, les cliniciens doivent connaître :
 - ▼ Le risque de rechute associé au cancer
 - ▼ L'efficacité de la thérapie hormonale
 - ▼ Le risque de rechute associé au stade de la tumeur
 - ▼ La possibilité d'endiguer la prolifération avec la chimiothérapie
 - Eviter de sous-traiter

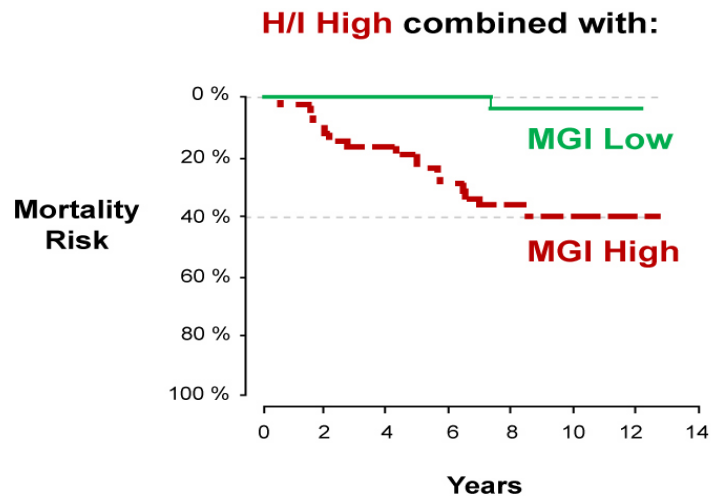


¹Fisher, B., Jeong, J.-H., Bryant, J., et al., Lancet 2004; 364: 858-68

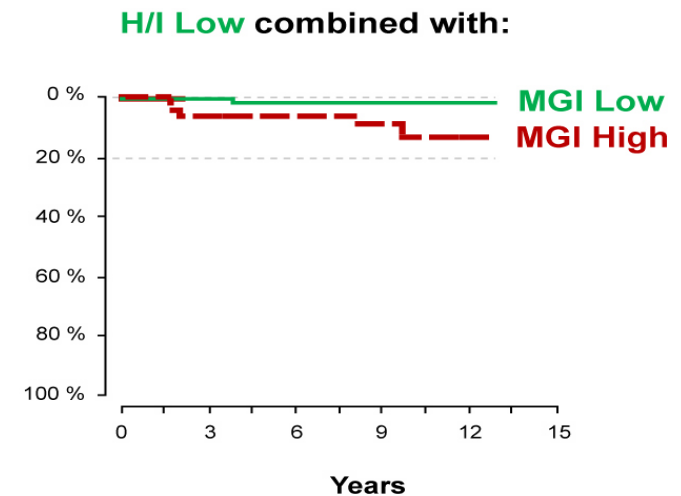
* ER : Récepteurs aux estrogènes

** Survie sans récidence

- ▶ Cancer du sein : les tests AviaraDx couvrent
 - ▼ La résistance hormonale : Aviara H/ISM (2 gènes)
 - ▼ La gradation de l'agressivité de la tumeur : Aviara MGISM (5 gènes)



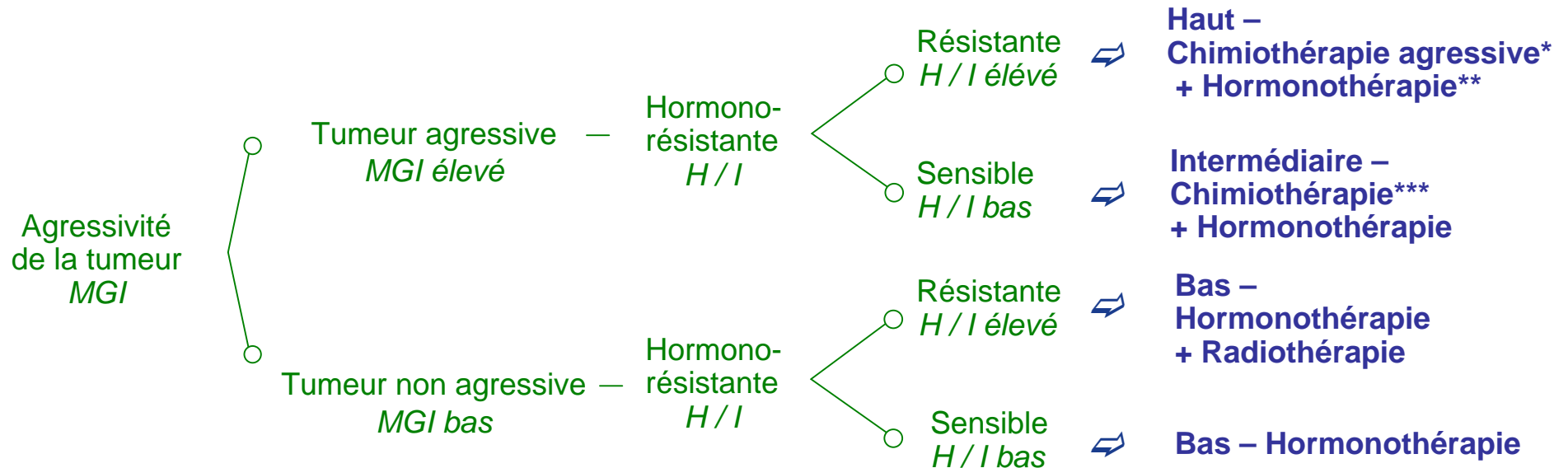
HR = 15.27 (2-116.76)
p = 0.0086
n = 39



HR = 8.42 (0.94 - 75.63)
p = 0.057
n = 54

ARBRE SIMPLIFIE DE DECISION THERAPEUTIQUE

NIVEAU DE RISQUE

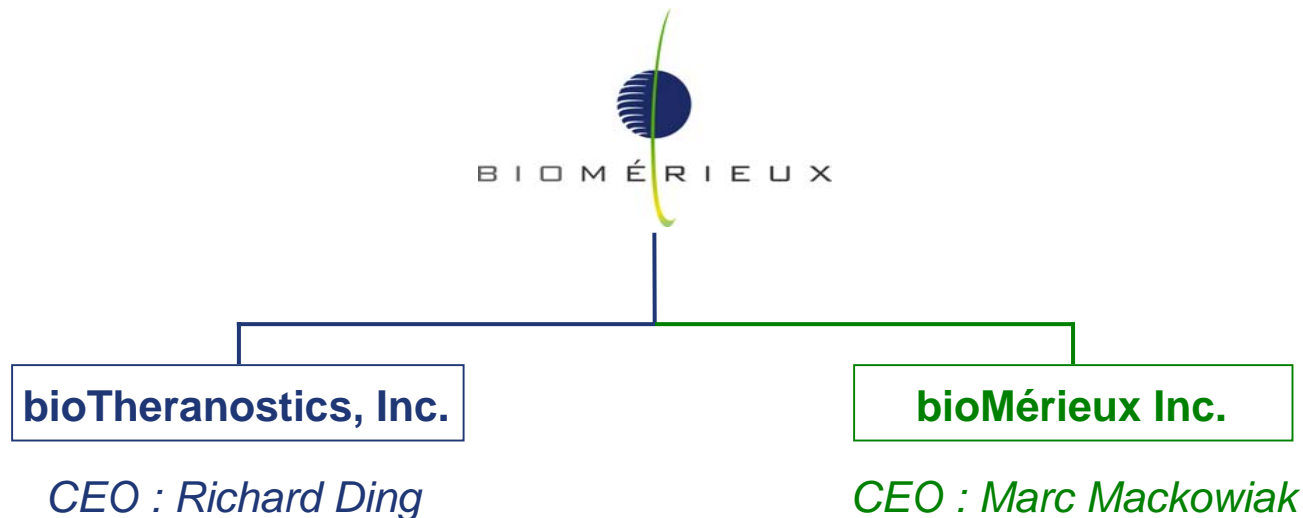


QUESTIONS MEDICALES

THERAPIE

- * Une chimiothérapie agressive peut correspondre à une polythérapie comprenant un mélange de traitements parmi lesquels : taxanes, anthracyclines, sels de platines, 5-fluorouracil, methotrexate, gemcitabine, agents moléculaires
- ** L'hormonothérapie est généralement le tamoxifen pour les patientes pré-ménopausées ou un inhibiteur d'aromatase pour les patientes post-ménopausées
- *** Une chimiothérapie moins agressive peut correspondre à une monothérapie figurant dans la liste, ou à un protocole avec des doses plus réduites

- ▶ Renommée bioTheranostics
- ▶ Gestion autonome pour conserver esprit d'entreprise et talents
- ▶ Spécialisation dans le diagnostic des tissus



Une acquisition stratégique

- ▶ Pour renforcer la position de bioMérieux dans 2 domaines stratégiques :
 - ▼ Oncologie
 - Capacités à tester les tissus
 - Biologie, avec des bio-marqueurs propriétaires
 - ▼ Théranostic

- ▶ Pour accélérer la croissance de bioMérieux **après** 2012

- ▶ Pour conforter le positionnement de bioMérieux en tant que société de diagnostic à forte valeur médicale

Objectifs inchangés

► Objectifs 2012

- ▼ Chiffre d'affaires : croissance annuelle moyenne de : 7 - 9 %
 - À taux de change constants
- ▼ Marge opérationnelle courante 2012 : 16 % à 17 %
 - À taux de change 2007



Acquisition de AviaraDx

Septembre 2008

