



ULTIMATE PREDICTABILITY

**BÂTIR UN LEADER MONDIAL RECONNU
AU SERVICE DE LA RECHERCHE PRÉCLINIQUE**

**ROUTE
50⁺**

Études précliniques, étape cruciale dans le succès d'un médicament



PRÉCLINIQUE

Découverte > Efficacité > ADMET

Identifier un candidat médicament et prédire **TOUS** ses effets (bénéfiques comme toxiques)

- sur des cellules*
- dans un rongeur*
- avec un logiciel*



CLINIQUE

Le candidat médicament sélectionné
est testé chez l'Humain
=
Taux de succès SEULEMENT 5%



LE SUCCÈS POUR NOS CLIENTS

FIRST IN CLASS

Être le 1^{er} à vendre une
innovation thérapeutique

BEST IN CLASS

Concevoir une molécule plus efficace /
plus sûre que les médicaments actuels

KILL FAST

Éliminer rapidement les molécules
sans effet thérapeutique ou toxiques

Notre promesse : **Améliorer significativement le taux de succès des essais cliniques**

qui est aujourd'hui inférieur à 10% et permettre ainsi à nos clients de réaliser d'importantes économies sur les coûts de développement d'un nouveau médicament.

Les 3 axes de développement :

**ROUTE
50⁺**

genOway
ULTIMATE PREDICTABILITY

1

EXTENSION DE LA GAMME DES MODÈLES CATALOGUE AUX PRINCIPAUX AXES THÉRAPEUTIQUES

- Maladies neurodégénératives, métaboliques

=> composante inflammatoire

→ Répondre aux nouvelles tendances de l'industrie

2

ÉLARGISSEMENT À TOUTES LES PHASES D'ÉTUDES PRÉCLINIQUES

- Etudes d'efficacité, études de pharmacocinétiques et toxicité (non réglementaire)

→ Importance des échecs en phase I suite à de mauvaises prédictions de disponibilité et de toxicité (ADMET)

3

DÉVELOPPEMENT D'UNE OFFRE DE MODÈLES CELLULAIRES DE NOUVELLE GENERATION

- Modèles cellulaires : plus gros marché des outils précliniques mais qui pâtit encore d'un manque de fiabilité

→ Un marché mondial accessible qui passe de 1 Mds\$ à 5 Mds\$
(estimation genOway)

Les 3 axes commerciaux

**ROUTE
50⁺**

genOway
ULTIMATE PREDICTABILITY

1

TRIPLEMENT DES EFFECTIFS COMMERCIAUX

- Accroître la pénétration de genOway au sein des sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques sur les marchés prioritaires : États-Unis et principaux marchés européens
- **Effectifs commerciaux : de 7 en 2023 à 19 en 2028**
- Réussir nos recrutements, en particulier de profils business senior
- **Création de la GenOway academy**

2

RÉSEAU DE VENTE DE PRODUITS TRÈS INNOVANTS

- Principalement sur les grands marchés en Asie et les pays occidentaux de taille moyenne
- **Succès de notre coentreprise à Shanghai**
- Assurer localement la promotion et la vente du catalogue de modèles précliniques en immuno-oncologie



3

NOUVEAU CANAL DE VENTE LES « INTÉGRATEURS »

- Capter plus de valeur en fournissant des données précliniques plus prédictives autour de nos catalogues innovants
- **Les CROs**
(Customer Research Organisations)
représentent plus de 30% du marché mondial des modèles précliniques (estimation genOway)

Plan stratégique 2024-2028 : objectifs financiers



Un changement d'échelle dans la continuité, associant croissance organique et croissance externe

ORGANIQUE

- ➔ Chiffre d'affaires 2028 cible : **minimum 50 M€**, soit une croissance organique de +20% par an
- ➔ **Marge d'EBITDA supérieure à 15%** sur toutes les années du plan
- ➔ **Autofinancement du développement**

EXTERNE

ACQUISITION DE SOCIÉTÉS À FORT CONTENU TECHNOLOGIQUE

Modèles cellulaires de nouvelles générations
et expertise inflammatoire



ULTIMATE PREDICTABILITY

Marketing & Communication

Capital Market Day — 24 septembre 2025

Florent Pons, Directeur Marketing & Communication

Une offre de **genOway** à très forte valeur ajoutée
qui repose sur 2 piliers

Science Préclinique D'excellence



- ✓ Conseil et expertise scientifique
- ✓ Qualité des offres et des données
- ✓ Plateforme techno et savoir-faire de pointe

Collaboration étroite avec les clients

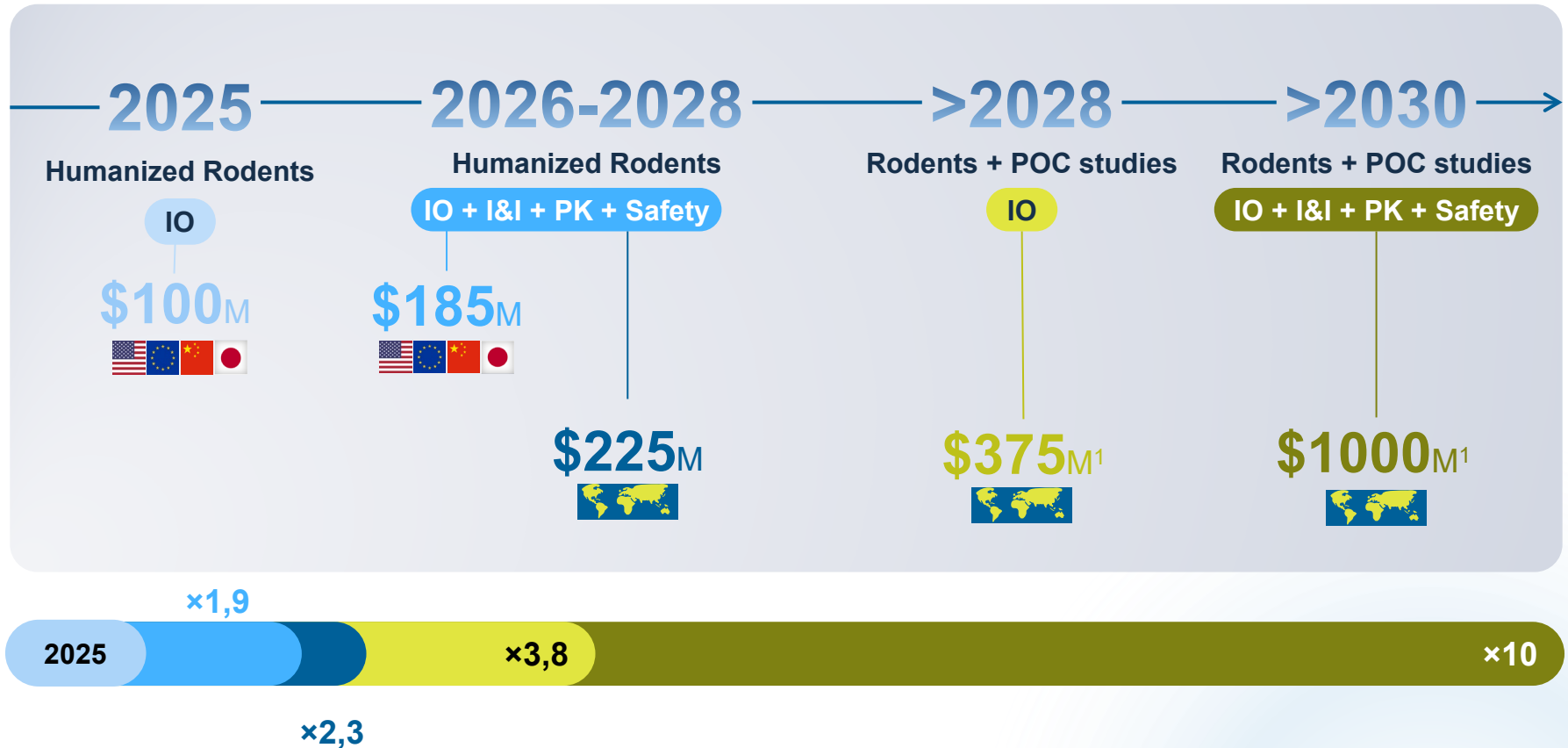
- ✓ Compréhension et anticipation des besoins
- ✓ Confiance des Top pharma et biotech
- ✓ Co-développement d'offres innovantes

Très forte valeur ajoutée + Crédibilité

= Prix plus élevé que le marché

Notre marché accessible va considérablement augmenter

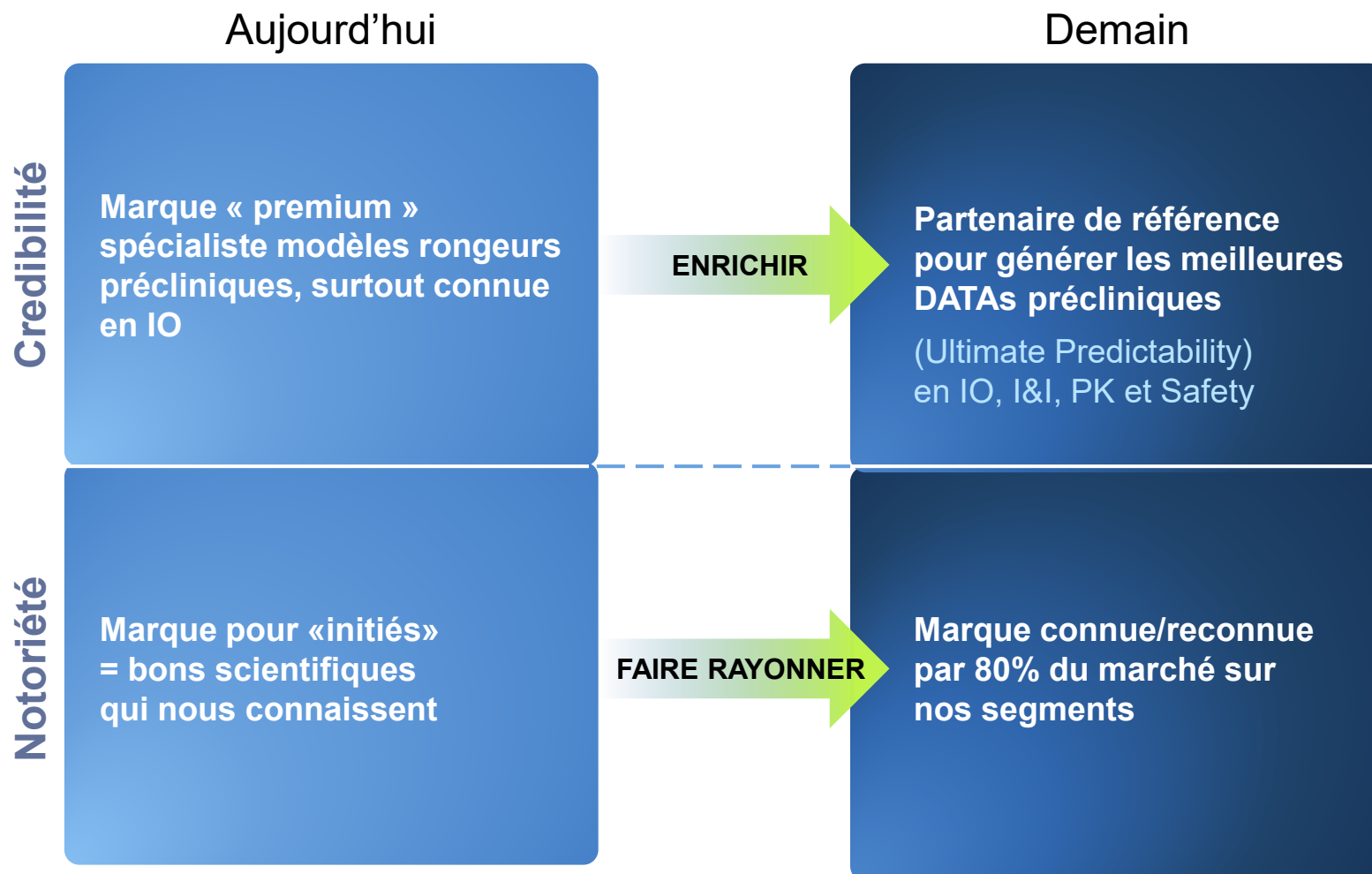
Environ **×2** sur 3 ans et **×10** sur 5 à 10 ans



Un marché de plus en plus concurrentiel, mais une offre qui reste globalement à faible valeur ajoutée

	Origin	Revenue estimée (M€)	Activity			Main geographical presence
			Custom	Catalogue	Preclinical studies	
genoway ULTIMATE PREDICTABILITY		22 M€	☒	☒	Low	
charles river		3 740 M€	Low	Low	☒	
 The Jackson Laboratory		530 M€	☒	Mid	Low	 + distrib.
 TACONIC Models For Life.		204 M€	☒	Low	No	
 BIOCYTOGEN		94 M€	☒	☒	☒	Asia + 
 cyagen		87 M€	☒	Low	☒	Asia + 
 GemPharmatech™		87 M€	☒	☒	☒	Asia + 
 南峰生物® SHANGHAI MODEL ORGANISMS		49 M€	☒	☒	☒	Asia + 

Passer de spécialiste «premium» de modèles pour les initiés au partenaire de référence pour générer des DATA précliniques



Nos priorités dans le cadre de Route 50+ pour développer notre crédibilité et notoriété

CREDIBILITÉ



Branding & Offer

- Maintenir price power
- Conversion élevée des demandes
- Cycle de vente + court

NOTORIÉTÉ



Communication & Engagement

- Augmentation des demandes clients :
> 50%/an
- Notoriété sur l'audience visée :
> 80%

PRICE POWER

CONVERSION ÉLEVÉE
DES DEMANDES

CYCLE DE VENTE
PLUS COURT

1. Actualisation marque et produit

- «Ultimate Predictability»
- Dénomination produits unique

genOway

ULTIMATE PREDICTABILITY

PRICE POWER

CONVERSION ÉLEVÉE
DES DEMANDES

CYCLE DE VENTE
PLUS COURT

2. Présence forte dans les congrès clés type **AACR**

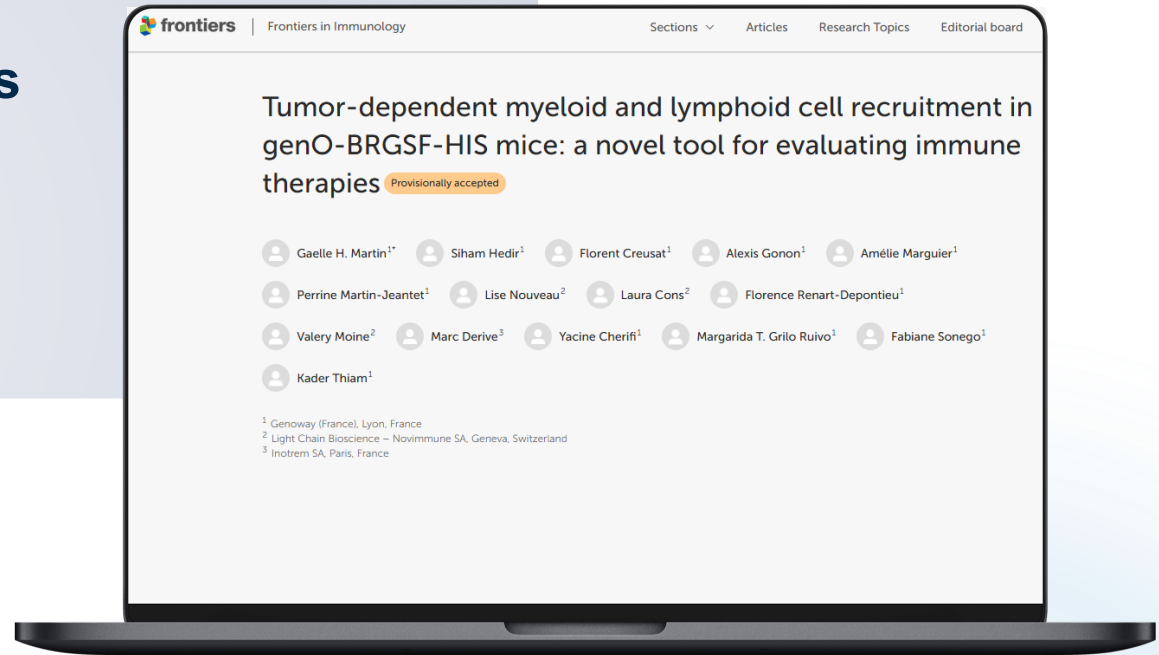


PRICE POWER

CONVERSION ÉLEVÉE
DES DEMANDES

CYCLE DE VENTE
PLUS COURT

3. Publication d'articles scientifiques écrits par genOway



PRICE POWER

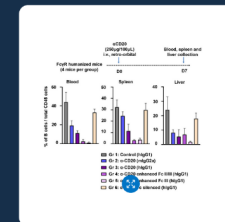
CONVERSION ÉLEVÉE
DES DEMANDES

CYCLE DE VENTE
PLUS COURT

4. Refonte de la présentation des modèles Catalogue avec :

- Références clients
- Données scientifiques
- Publications / posters

Clients



Fc-mediated B-cell depletion induced by anti-CD20 in humanized genO-hFcγR mice
αCD20-enhanced FcγR(I) and αCD20-enhanced FcγR(II) induces significant B-cell depletion in blood, spleen and liver.
The B-cell depletion is dependent on Fc effector function: no depletion with Fc null anti-CD20.

FcγR humanized mouse models enabling efficacy and PK/PD of therapeutic antibodies
hFcγR mice for therapeutic antibody assessment Nov 2024

Novel FcγR humanized mouse models enabling efficacy and PK/PD of therapeutic antibodies
FcγR mouse models for efficacy and PK/PD Apr 2024

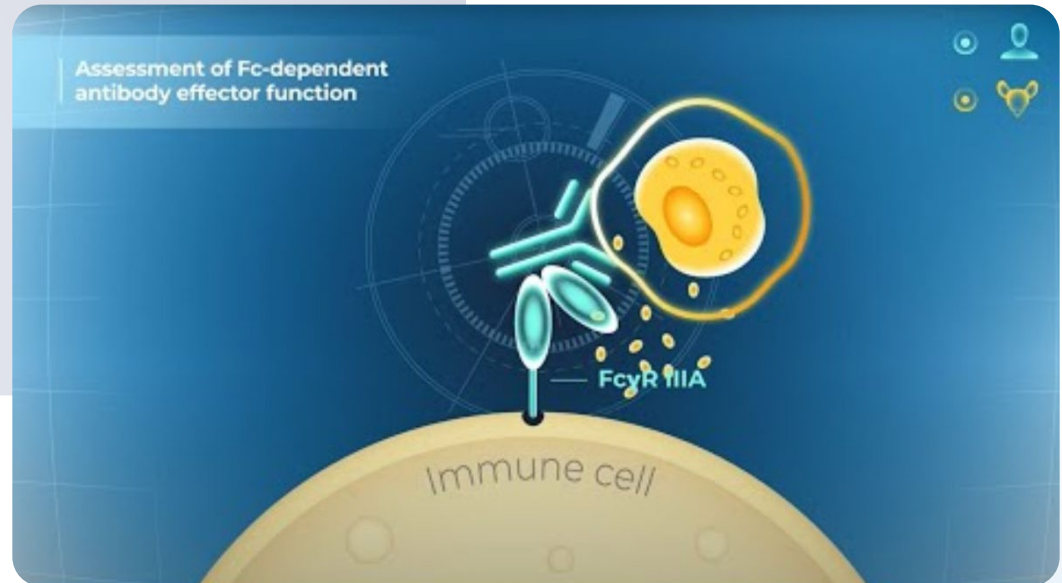
Cell-depleting agents assessment in preclinical models
BRGSF-HIS & hFcγR to assess cell depletion Nov 2023

PRICE POWER

CONVERSION ÉLEVÉE
DES DEMANDES

CYCLE DE VENTE
PLUS COURT

5. Création de vidéos pédagogiques sur la valeur de nos modèles



AUGMENTATION DES DEMANDES CLIENTS

> 50%

NOTORIÉTÉ VS. AUDIENCE VISÉE

> 80%

1. Campagnes de com thématiques récurrentes et ciblées, par gamme de produits/services

x2 contacts biopharmas ciblés vs. 2024

x3 campagnes de com vs. 2024

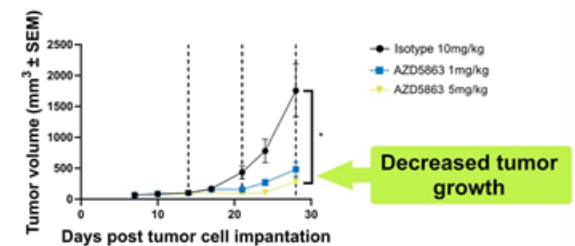
genOway
ULTIMATE PREDICTABILITY

Top pharma companies use genOway's **humanized CD3 mouse** models to assess efficacy of their **T-cell** engagers (TCEs)

AstraZeneca

Tumor growth inhibition in **genO-panhCD3** mice

treated with new TCE, AZD5863



Adapted from Gaspar et al. 2025, J Immunother Cancer

Communication et Engagement

AUGMENTATION DES DEMANDES CLIENTS

> 50%

NOTORIÉTÉ VS. AUDIENCE VISÉE

> 80%

2. Posts et publicités LinkedIn chaque semaine

x3 posts vs. 2024

50 000 impressions par post sponsorisé

genOway
7237 abonnés
5 j •

AstraZeneca used the genO-panhCD3 mouse model to test the efficacy of their new T-cell engager (TCE), AZD5863, observing tumor growth inhibition https://lnkd.in/gg_FdU6S ... plus

Afficher la traduction

The **genO-panhCD3** mouse model enables the **efficacy assessment** of new **T-cell engagers**

Scientific publication by AstraZeneca

AZD5863, a TCE targeting CD3 and Claudin 18.2, mediates tumor growth inhibition in genO-panhCD3 mice implanted with CLDN18.2-expressing MC38 cells

Days post tumor cell implantation	Isotype 10mg/kg	AZD5863 1mg/kg	AZD5863 5mg/kg
0	0	0	0
10	~100	~100	~100
20	~200	~150	~100
30	~1800	~500	~200

Decreased tumor growth

Adapted from Gaspar et al., 2025, J Immunother

ULTIMATE PREDICTABILITY | genOway

AUGMENTATION DES DEMANDES CLIENTS

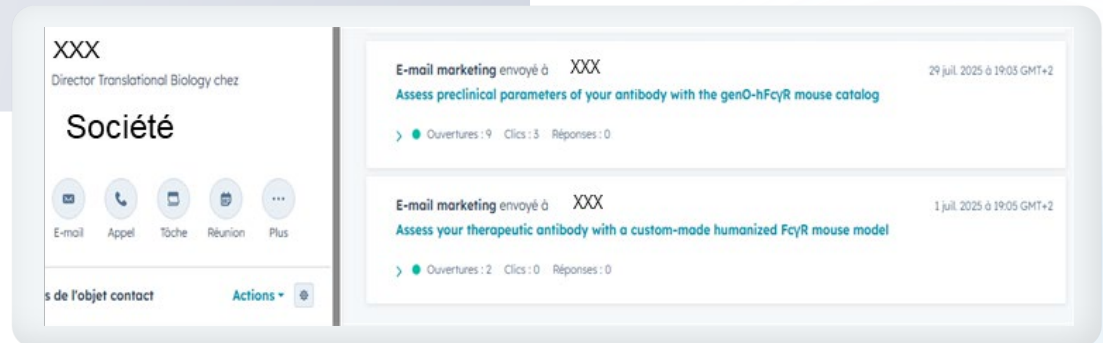
> 50%

NOTORIÉTÉ VS. AUDIENCE VISÉE

> 80%

3. Mise en place d'un outil de Marketing Automation

x4 Leads marketing générés vs. 2024
dont **50%** convertis en demandes réelles



AUGMENTATION DES DEMANDES CLIENTS

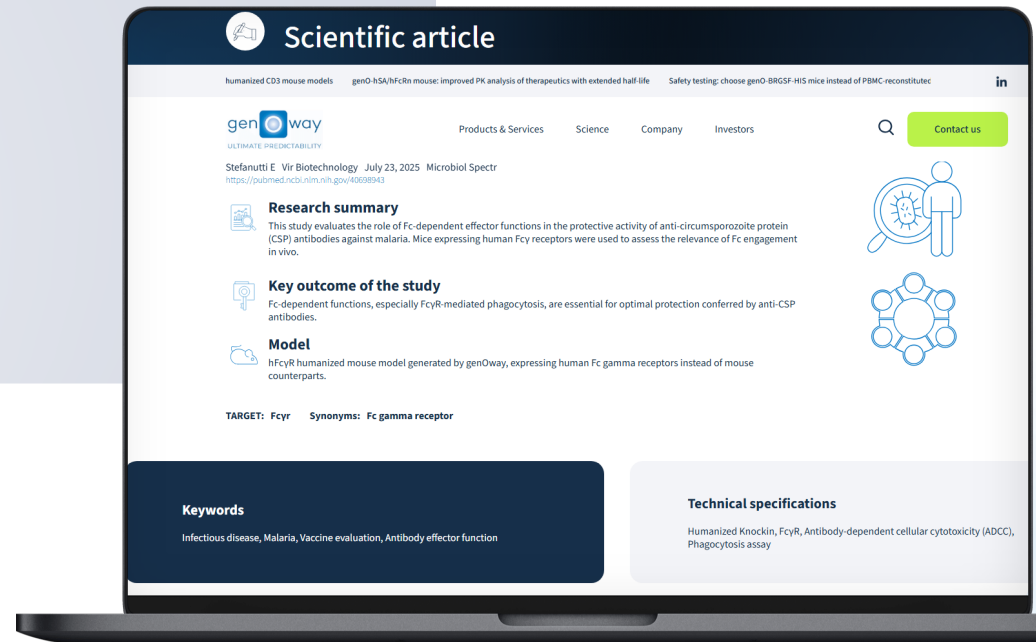
> 50%

NOTORIÉTÉ VS. AUDIENCE VISÉE

> 80%

4. Création de pages et amélioration du référencement

x2 pages sur le site vs. 2024



AUGMENTATION DES DEMANDES CLIENTS

> 50%

NOTORIÉTÉ VS. AUDIENCE VISÉE

> 80%

5. Revue stratégie publicité Google

+50% de pages catalogue
vues / mois à fin août vs. 2024

**PRECLINICAL MODELS
& SOLUTIONS for ULTIMATE
PREDICTABILITY**

Mice • Rats • Cell lines

genOway
ULTIMATE PREDICTABILITY



ULTIMATE PREDICTABILITY

Stratégie commerciale et opportunités de croissance

Capital Market Day — 24 septembre 2025

Estelle Suaud, Directrice Commerciale

EXPERIENCES — ESTELLE SUAUD LEFEBVRE



Miltenvi Biotec

**Scientific Sales
Specialist**

Miltenvi Biotec

Paris, France

harlan®

KAM

Harlan
Laboratories SA

France

ACTIVE MOTIF®

**Territory
Manager**

Active Motif SA

France

**Sales
Manager**

Active Motif SA

Waterloo, BE

**General
Manager**

Active Motif SA

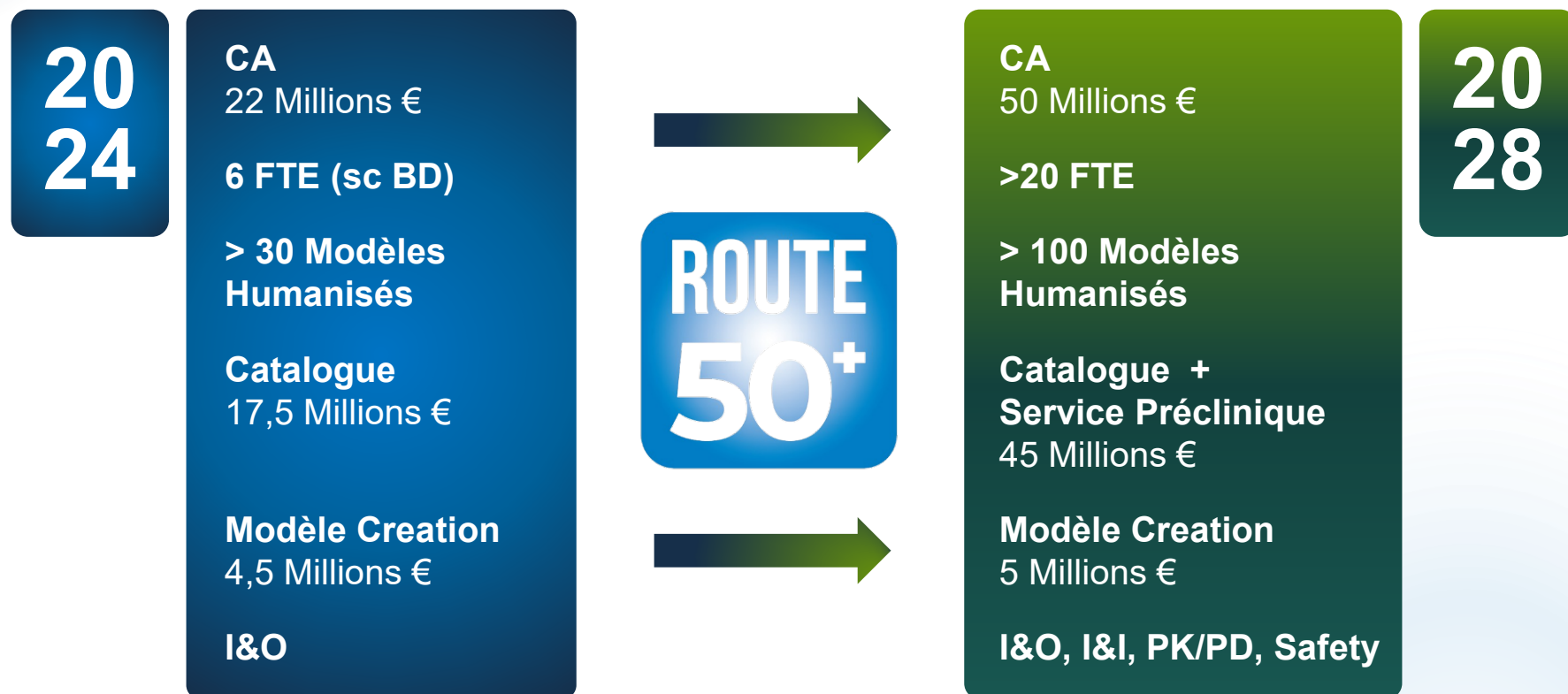
Waterloo, BE

+ de 20 ans d'expertise dans l'industrie des biotechnologies lifesciences

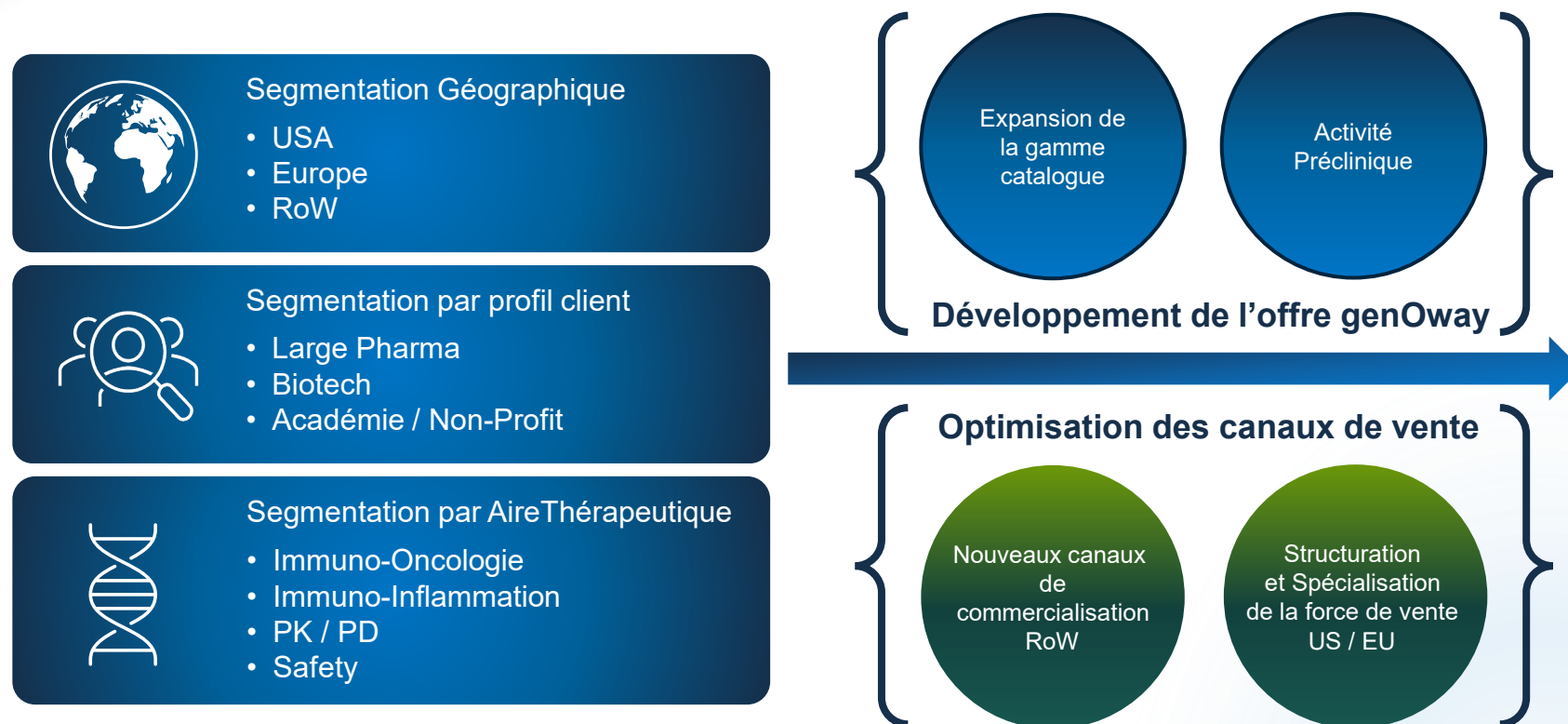
+ 10 ans dans des fonctions managériales équipes commerciales et marketing

genOway Depuis le 06 Janvier 2025

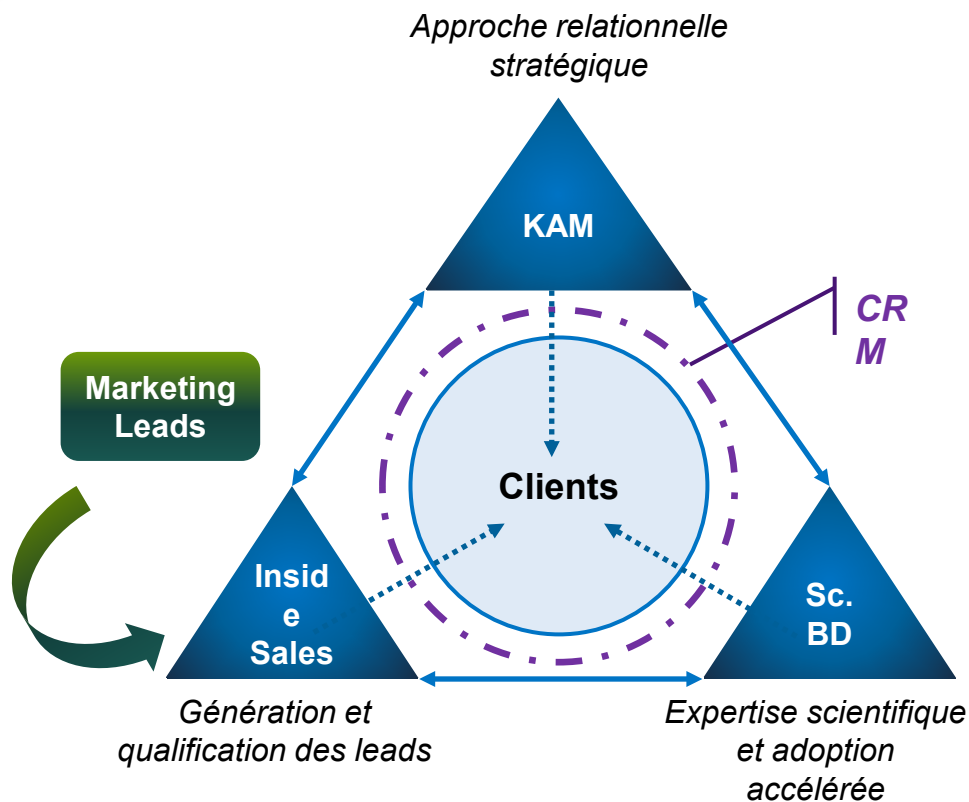
ROUTE 50+ : ROADMAP DE CROISSANCE



DE LA SEGMENTATION À LA VALEUR : 2 leviers stratégiques



EFFECTIF ET EVOLUTION EQUIPE COMMERCIALE : Une force de vente intégrée et complémentaire



EFFICACITÉ / PRODUCTIVITE

+30%

> 20 FTE en 2028

SCIENTIFIC INSIDE SALES

Principales Missions

Inside sales



Impact sur l'équipe des Scientific BDs / KAM



+20% de taux de conversion des leads



Réduction cycle de vente de 25%



Pipeline Dynamique



Satisfaction Client



- Qualification des leads entrants Marketing
- Conversion des MQL en SQL
- Cold Prospection



- Réactivation Clients - suivi de compte



- Gestion du Chatbox sur site web

GESTION COMPTES STRATÉGIQUES

Key Account Manager

- Gestion centralisée du compte
- Développement relation stratégiques
- Identification d'opportunités transverses (Catalogue / Création / Pré-cliniques)

Expertise Scientifique

+

Valeur Business



=

Fidélisation Stratégique

Scientific BD

- Valorisation de l'expertise scientifique
- Renforcement crédibilité et impact scientifique
- Proposition de solution scientifique différenciantes

PILOTAGE PERFORMANT de l'activité commerciale

ACTIONS

IMPACT



Pilotage comptes / Marchés :

Structuration du portefeuille client
par Hub Scientifique



Pilotage opérationnel :

- KPI clients' driven
- Implémentation d'un CRM commerciale à fin 2025 (en cours)



Pilotage économique

(offre, prix...)



Meilleure Pénétration de marché



Renforcement du "customer. Intimicity"



Gain d'efficacité et productivité



Croissance CA :
> 50 M€ à horizon 2028

Route 50+ et Horizon 2028

**Stratégie
Structurée**

**Différenciation
forte**

**ROUTE
50⁺**

**CA
> 50 Millions €**

FTE x 3



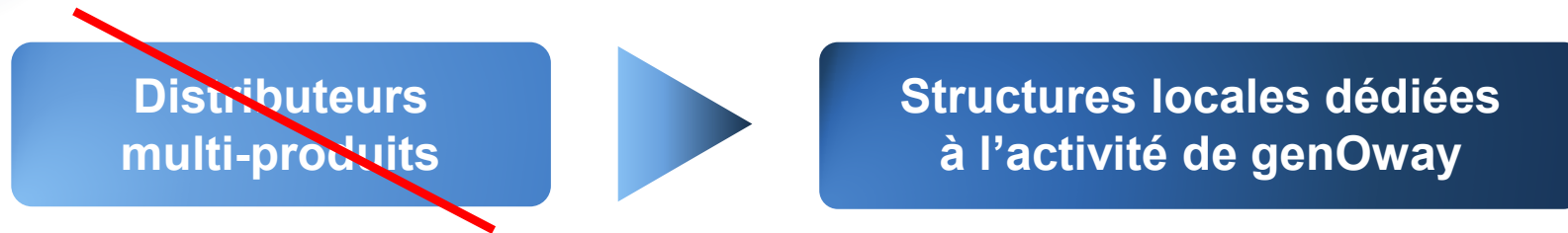
ULTIMATE PREDICTABILITY

Stratégie commerciale autres pays

Capital Market Day — 24 septembre 2025

Florent Pons, Directeur Marketing & Communication

Reste du monde : s'appuyer sur des structures dédiées créées avec des partenaires locaux



Marchés à très fort potentiel → Création de JVs

- Chine ☒

Autres marchés → Création d'exclusive affiliates (« franchises »)



ULTIMATE PREDICTABILITY

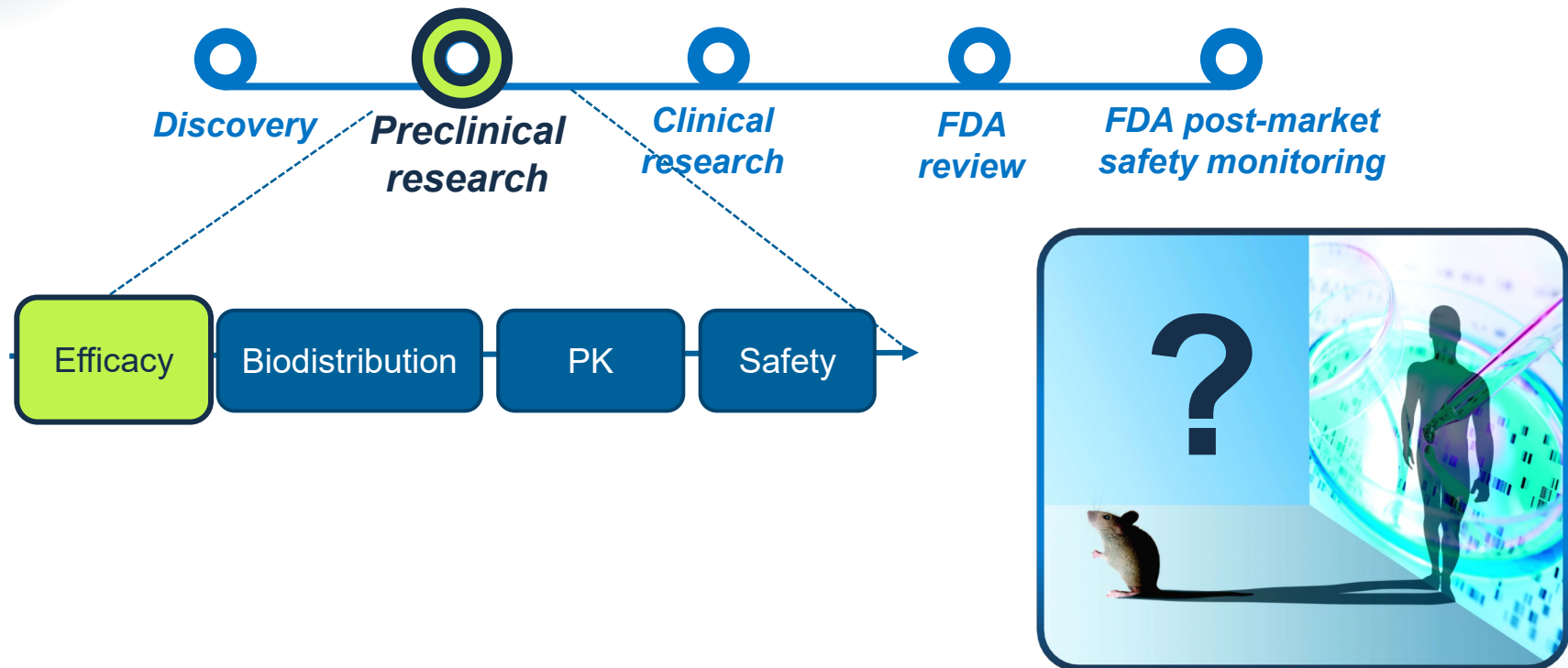
Preclinical models with high translatability
to achieve the “ultimate predictability”

Capital Market Day — 24 septembre 2025

Kader Thiam

PhD, SVP Research and Preclinical models

Evolution of genOway's strategy to tackle the “ultimate predictability” and fill the gaps between preclinical research and the clinical findings

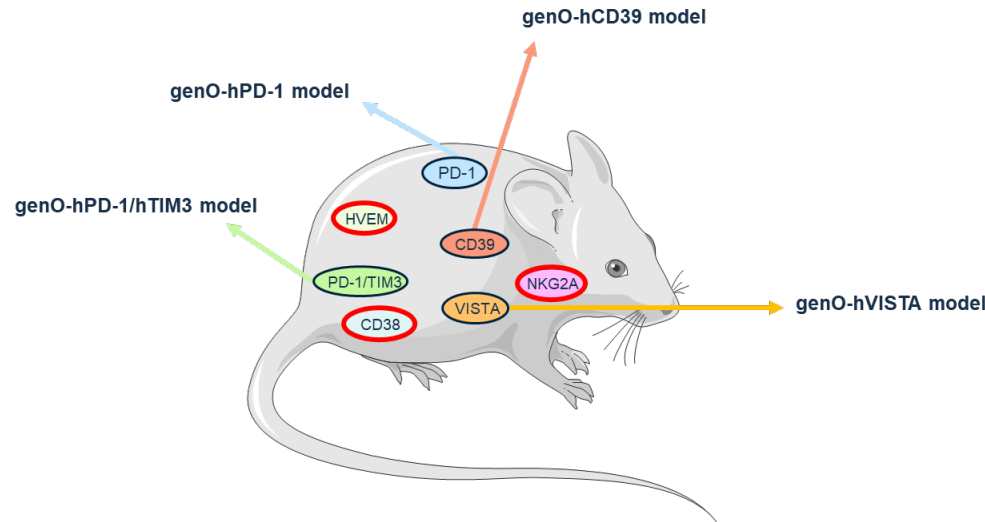


- Our first products were models of efficacy and Mechanism of Action (MoA)
- These target-based models required intensive market intelligence and labor-intensive commercialization process

Preclinical models to profile immune targeting agents

Each model addresses one program within a Pharma or a biotech:

→ Target-specific models are well suited for assessment of monotherapies



CUMBERSOME COMMERCIALIZATION PROCESS:

- Their commercialization requires addressing specific companies working on these targets
 - Need to identify within a company the persons working this specific project

Target-specific models: significant revenue stream but their use by drug developers is cyclic and highly dependable on clinical data on competitor's molecules

Preclinical models to profile immune targeting agents

Target-based models

GITR	PD-1	PD-1/PD-L1
PD-L1	CD39	CTLA4/LAG3
CD73	CD28	PD-1/LAG3
ICOS	STING	PD-1/VISTA
CTLA4	CD137	PD-1/CTLA4
VISTA	TIGIT	GITR/GITRL
TREM2	cGAS	GITR/FoxP3
OX40	TLR8	PD-1/TIM3
ILT2	ILT4	SIRP α /CD47
TLR7	CD4	CD3 ϵ /CD28
CD47	GLP-1R	ICOS/PD-1
IL-18/IL-18R	TNF- α	FAP/PD-L1
IFNAR1/IFNAR2		IgE/Fc ϵ RI
IL-2/IL-2R α /IL-2R β		IL-4/IL-4R
And more...		

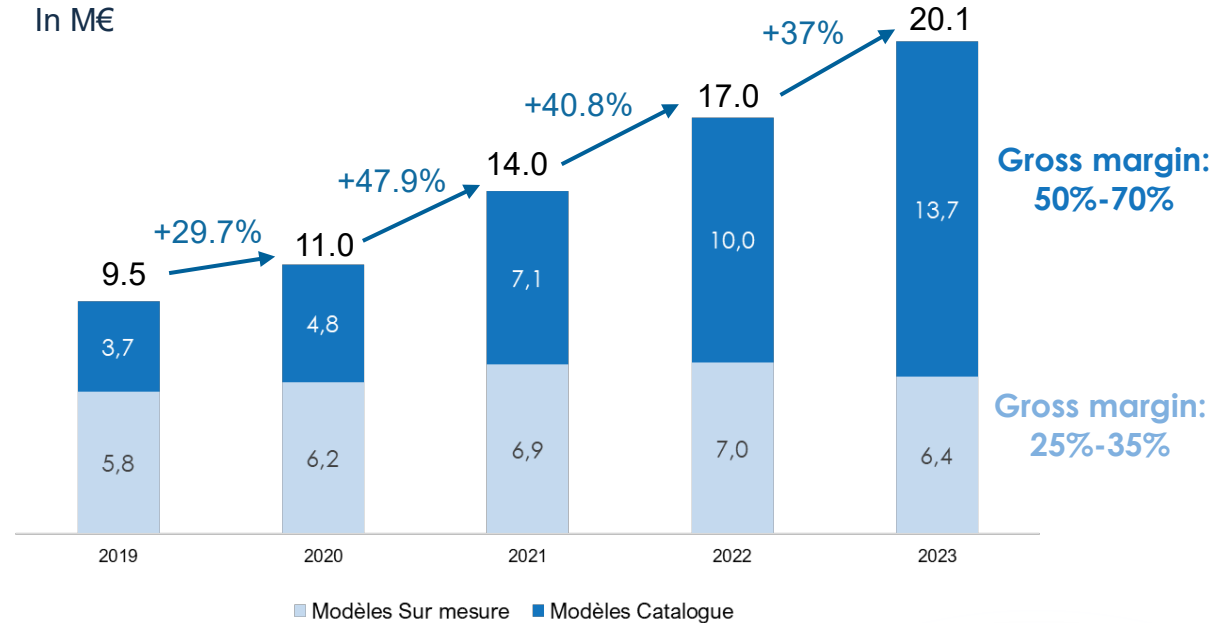
Cell line expressing human TAA or immune checkpoints

MC38 hPD-L1	MC38 hCD39
CT26 hPD-L1	EL4 hCD20
MC38 hSTING	And more...

Syngeneic models

EVOLUTION OF THE TURNOVER

In M€



72%

Repeat business

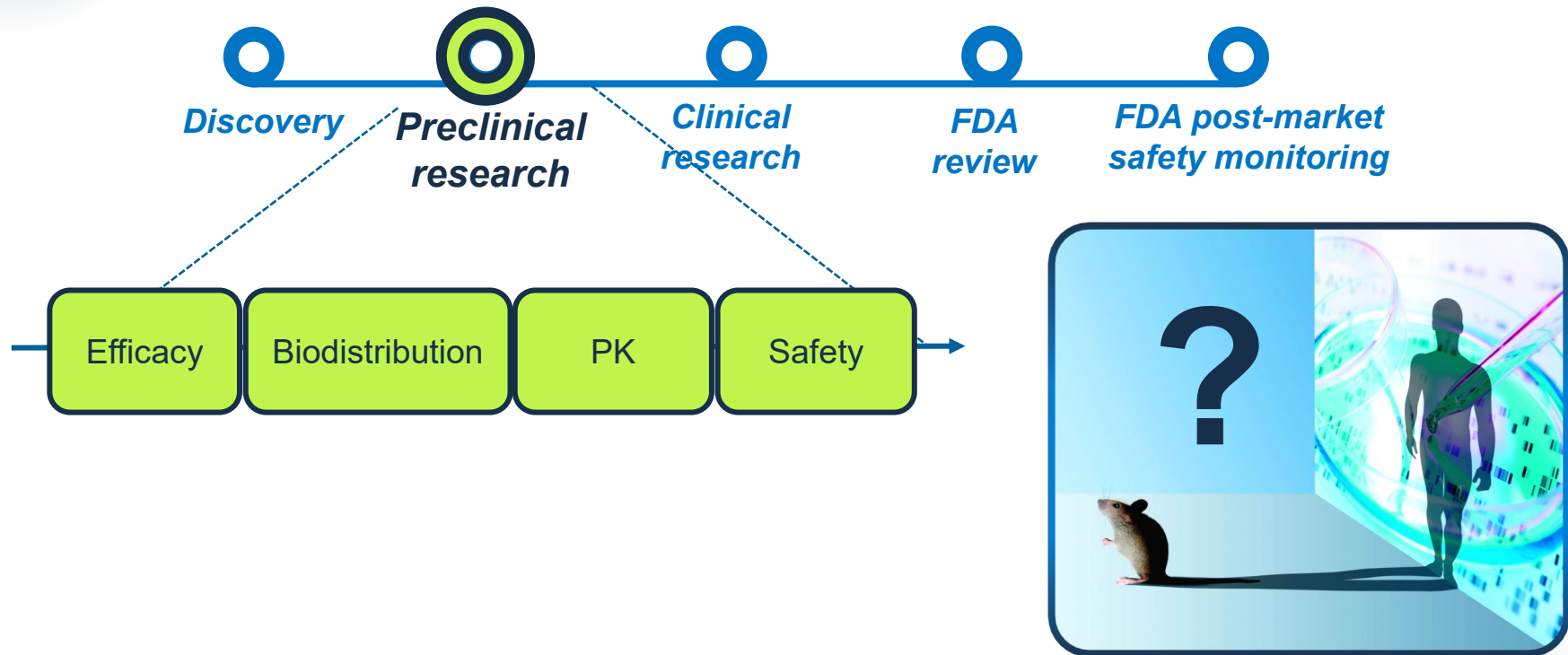
>15% EBITDA

2022 – 2023 Vs. 6% in 2019

→ Two-digits revenue growth on catalog models

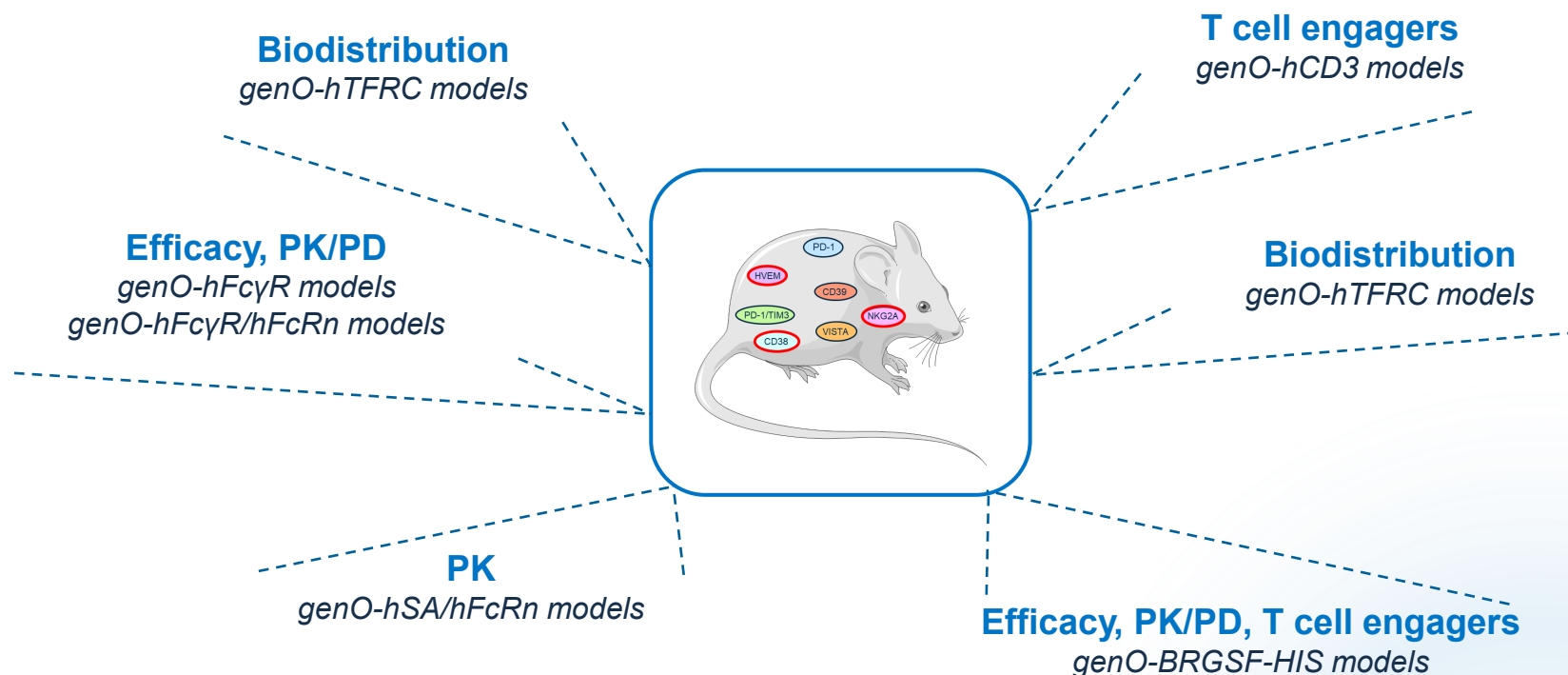
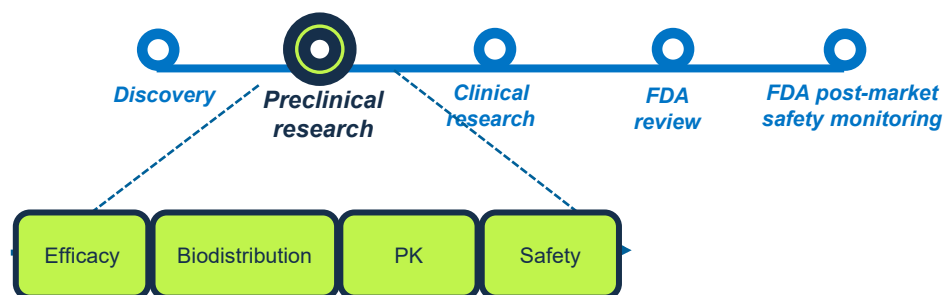
→ Target-based models supported genOway's growth for the first 2-years of the catalog development

Evolution of genOway strategy to tackle the “ultimate predictability” and fill the gaps between preclinical research and the clinical findings



- Provide highly translational models focused on therapeutics modalities and addressing the whole preclinical process
- Model are no longer target specific but transverse to the whole preclinical process

Therapeutic-based models



→ **Therapeutic-based models allow the assessment of bispecific or multiple target-based compounds**

Preclinical models to profile immune targeting agents

Target-based models

Syngeneic models

GITR	PD-1	PD-1/PD-L1
PD-L1	CD39	CTLA4/LAG3
CD73	CD28	PD-1/LAG3
ICOS	STING	PD-1/VISTA
CTLA4	CD137	PD-1/CTLA4
VISTA	TIGIT	GITR/GITRL
TREM2	cGAS	GITR/FoxP3
OX40	TLR8	PD-1/TIM3
ILT2	ILT4	SIRPα/CD47
TLR7	CD4	CD3ε/CD28
CD47	GLP-1R	ICOS/PD-1
IL-18/IL-18R	TNF-α	FAP/PD-L1
IFNAR1/IFNAR2		IgE/FcεRI
IL-2/IL-2Rα/IL-2Rβ		IL-4/IL-4R
And more...		

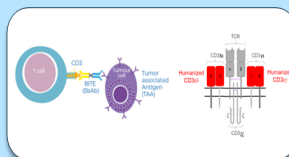
Cell line expressing human TAA or immune checkpoints

MC38 hPD-L1	MC38 hCD39
CT26 hPD-L1	EL4 hCD20
MC38 hSTING	And more...

Transverse preclinical solutions

T cell engagers product line

- CD3 Humanized model
⇒ **Immuno-oncology, inflammation, auto-immune diseases**



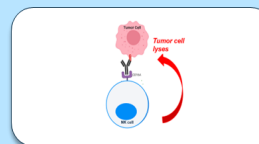
CD3ε
PanCD3
PanCD3/PD-1/PD-L1
PanCD3/FcγR
PanCD3/FcγR
PanCD3/CD28
PanCD3/hSA/FcRn

Developed with:



Therapeutic antibody product line

- FcγR humanized model
⇒ **Efficacy, MoA, Safety of any antibody-based therapeutics in Immuno-oncology, inflammation, auto-immune diseases**



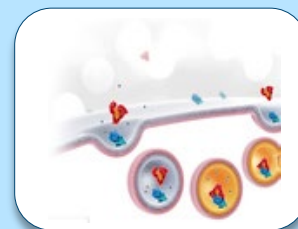
FcγR
FcγR/FcRn
FcγR/hSA/FcRn
FcγR/CTLA4
FcγR/PanCD3
CD47/Sirpα/FcγR

Developed with:



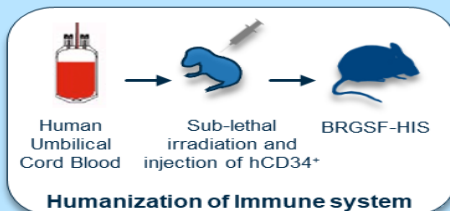
Pharmacokinetic product line

- TFRC/FcRn/SA humanized model
⇒ **Pharmacokinetic, distribution of any biologics or small molecules**



hSA/FcRn
TFRC/hSA/FcRn
PanCD3/hSA/FcRn
TFRC/hSA/FcRn
TFRC/FcγR

In vivo assessment of therapeutics on human immune system

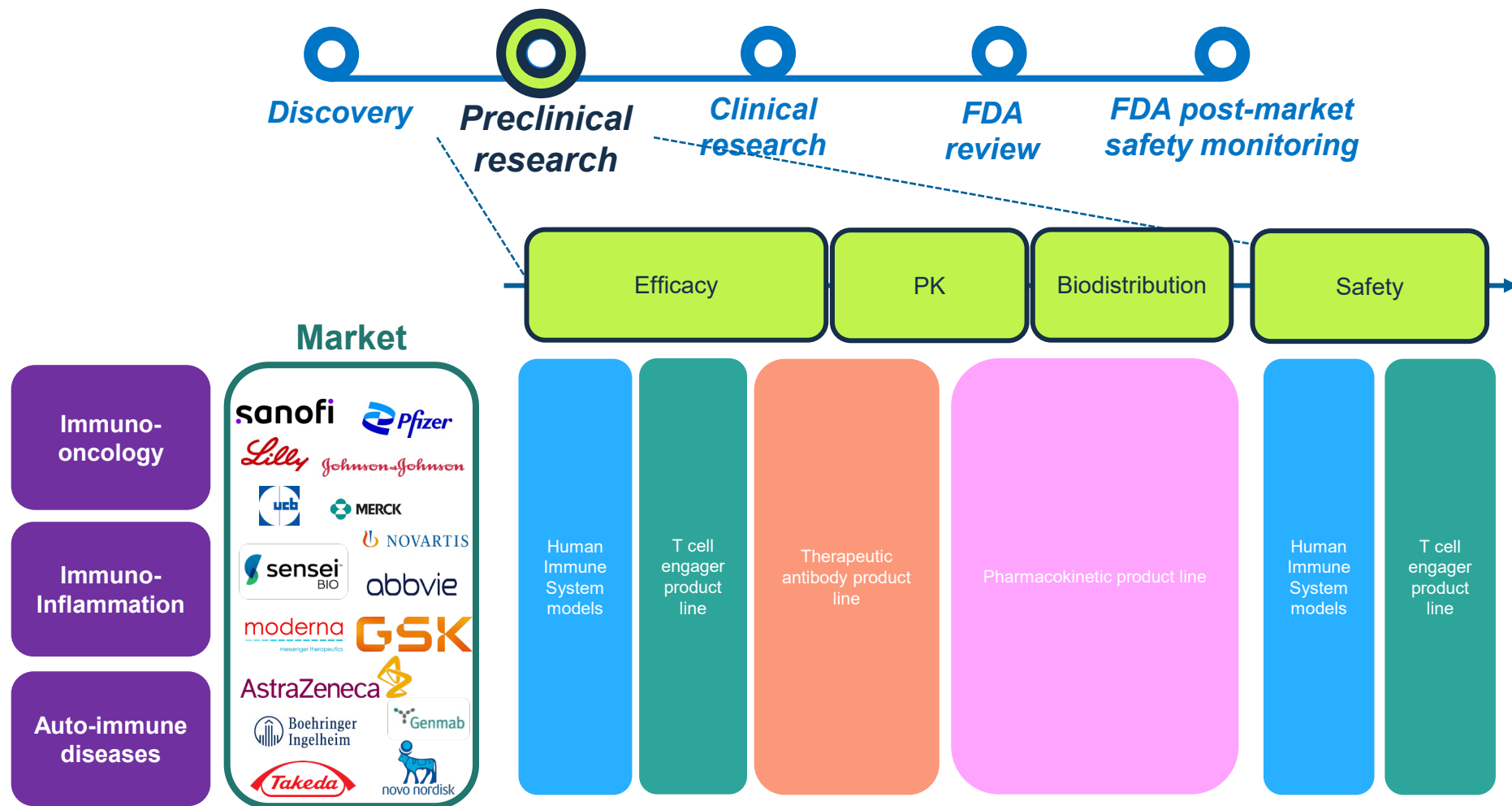


- Featuring stable human lymphoid & myeloid cells compartment (HIS)

Efficacy – MoA – Safety

Models reconstituted with human immune system

Evolution of genOway strategy to tackle the “ultimate predictability” and fill the gaps between preclinical research and the clinical findings



→ Models are therapeutics-modality driven and address a wider audience

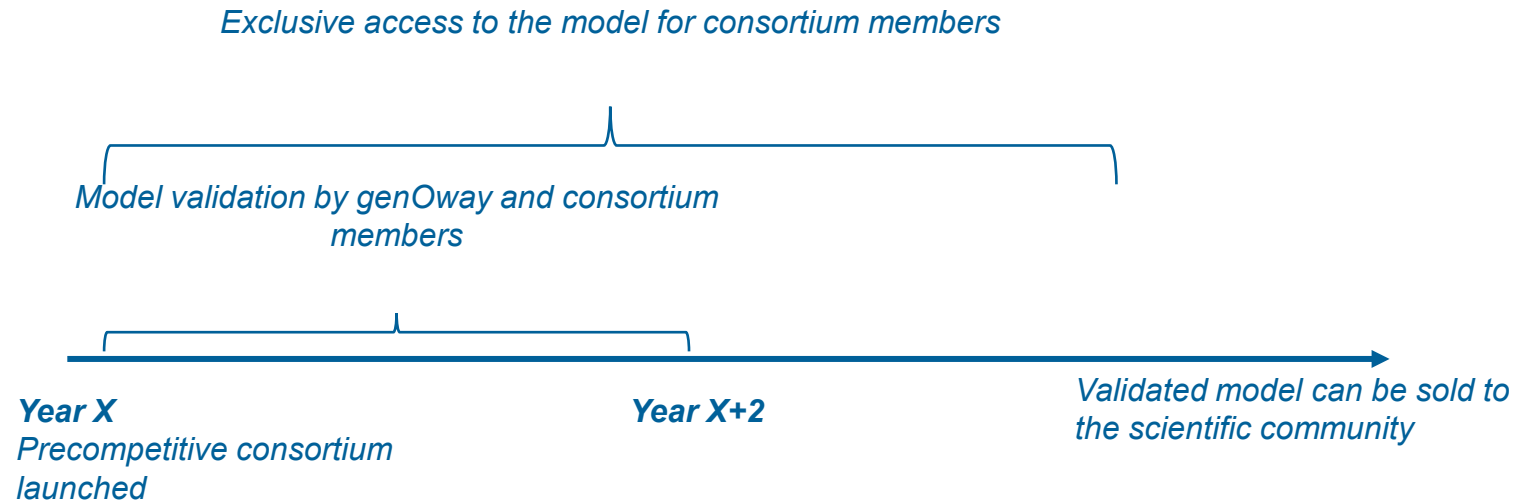


ULTIMATE PREDICTABILITY

Changing gears on the strategy
to address a larger audience within
the pharma and the biotech industry

***Building up:
Pre-competitive consortium***

Outline: Pre-competitive consortium



The first consortium launched in 2019 generated
3.3 M€ until 2024

The second consortium launched in 2021 generated
6.6M€ until 2024



ULTIMATE PREDICTABILITY

3rd precompetitive consortium:

**Development of a preclinical platform for
translational assessment of safety profile**

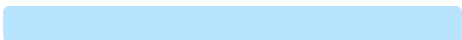
Scientific assets

Expected entry revenues from Pharma and Biotech

Pharm and biotech consortium membership fees



First partners to join

- Entry in 2025:  **Estimated**
- Entry in 2026:  **total revenue**
- Entry in 2027:  **by 2028**

→ **Total: 11 M€**

Estimated additional fees for specific studies within the consortium by 2028

→ **Total : 4 M€**



ULTIMATE PREDICTABILITY

R&D

Capital Market Day — 24 septembre 2025

Yacine Cherifi, CTO

I. Automation

- **Productivité dans les laboratoires :** low-volume et ré-emploi
- **Miniaturisation au niveau de la cellule unique** (*single-cell*)

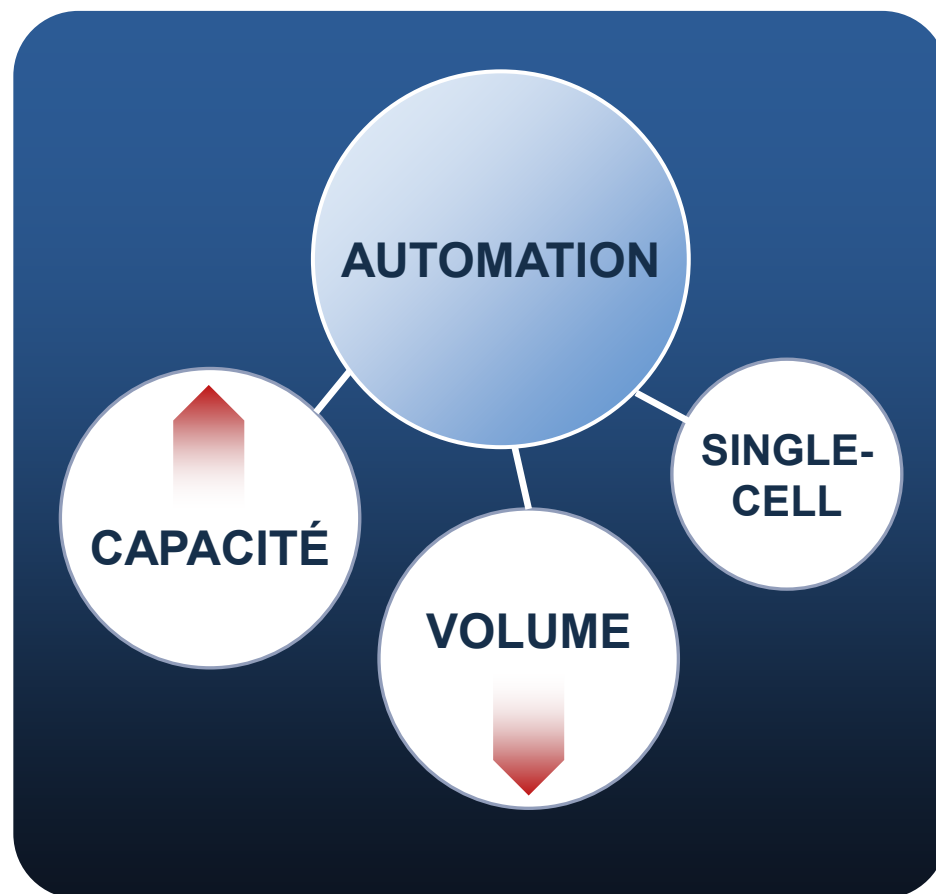
II. Multi-OMICS

- **Long Read Sequencing** pour des modèles plus prédictifs
- **Caractérisation phénotypique** par Spectrométrie de Masse.

III. Artificial Intelligence

- **IA Generative (GenAI)** et gains de productivité.
- **Outil prédictif** pour l'amélioration de la qualité du modèle **genO-BRGSF-HIS**.
- **Intégration** Plateforme OMICS et IA

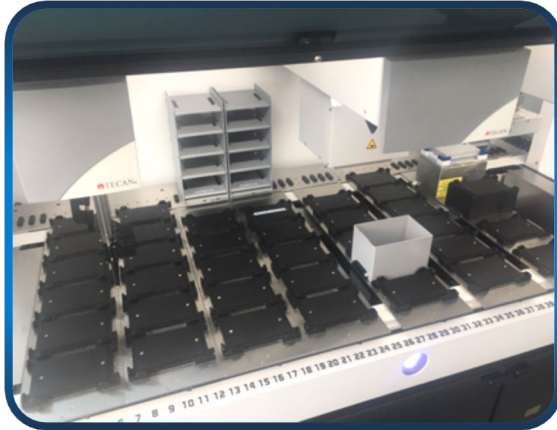
L'automation au profit des gains de productivité dans les laboratoires



➔ **Productivité & Prédicibilité**

Augmentation de la capacité du process séquençage NGS de 100%

On-deck



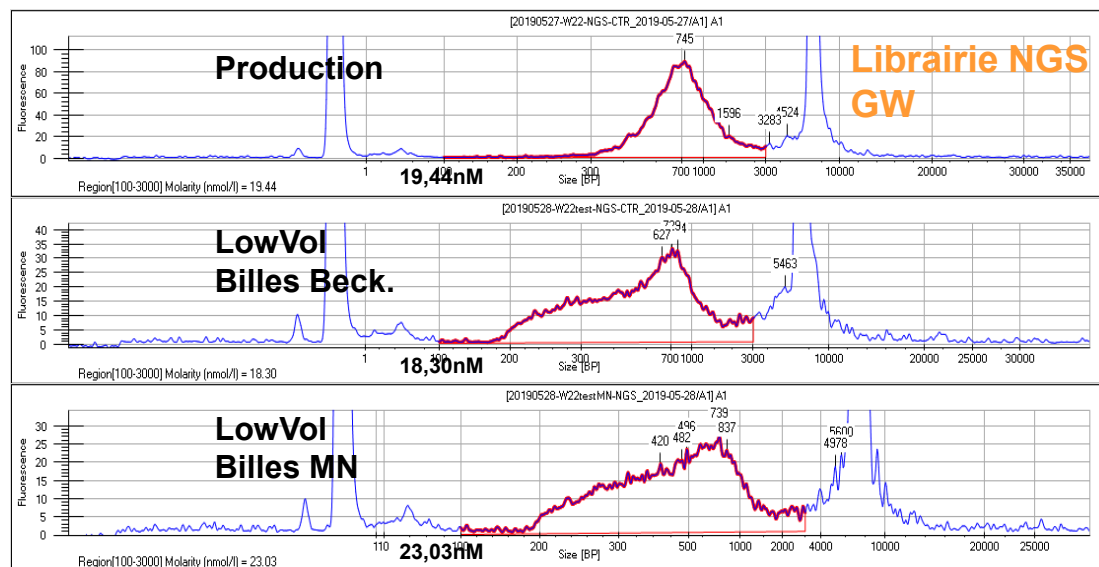
In-deck



- Augmentation de capacité de +100% : 8x12 échantillons/run en 3 heures
 - Robotisation étape réarrangement manuel (plaques sources vers plaques NGS)
 - Suppression étape de réarrangement (plaques NGS vers 48 libraires NGS)
- Gain de 5h/hebdomadaire
- Gain de 45% (-2h30) sur l'étape de 5h30 préparation
- Contrôle du surcoût de robotisation (pointes) de 4k€/an

Diminution des volumes réactionnels du process NGS

Optimisation du volume réactionnel de préparation de libraires sur EVO (TECAN)



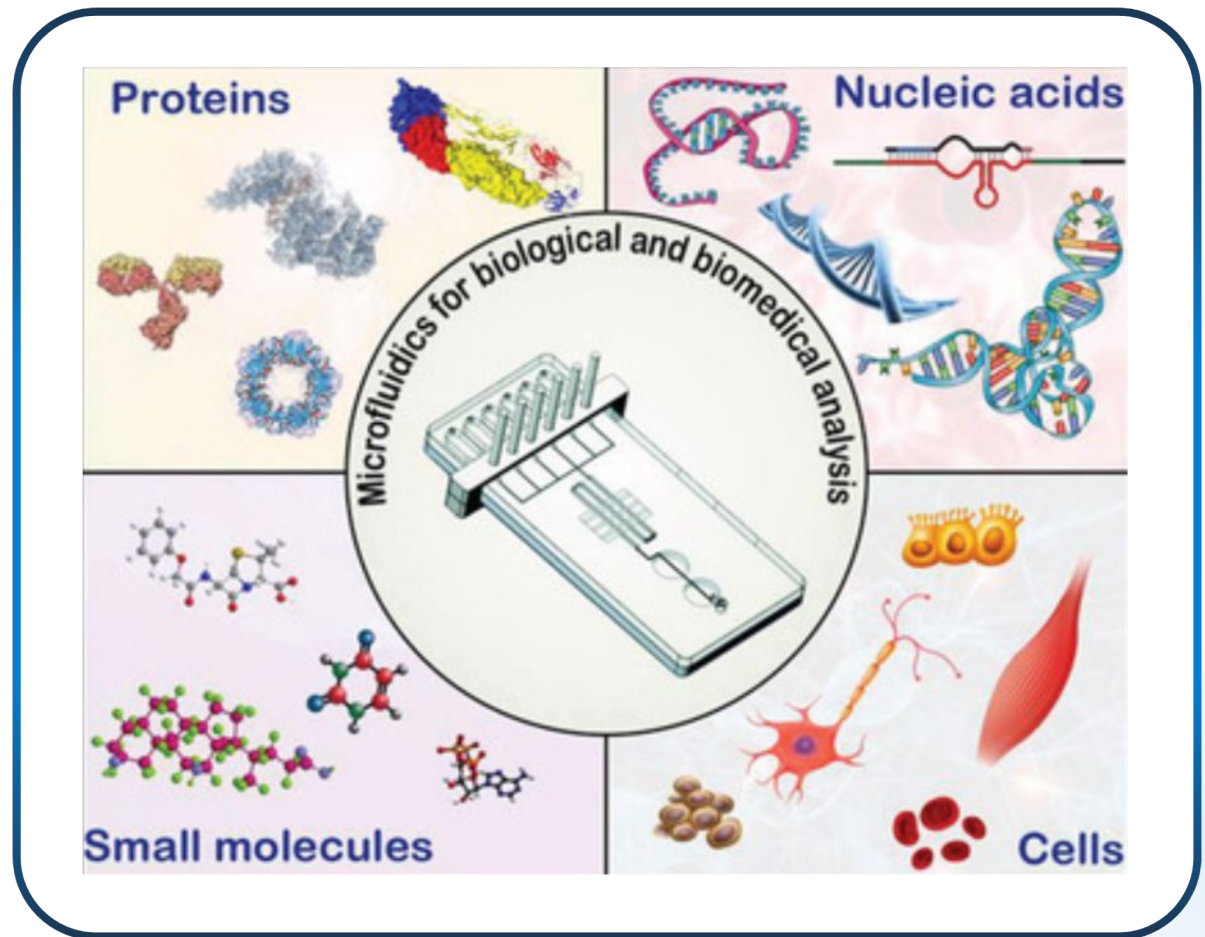
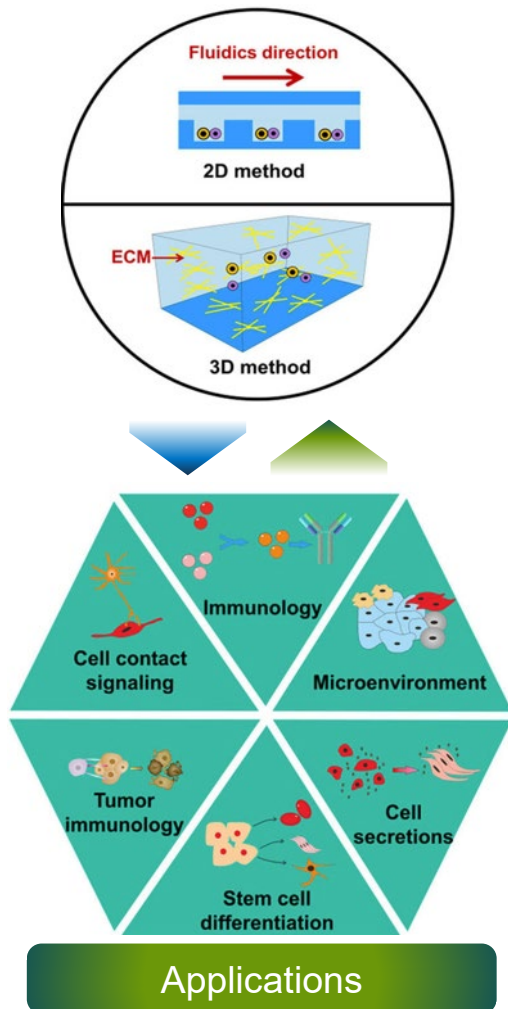
**Passage configuration «LowVol»
(seringues + tubing)**

Travail significatif de classes liquides pour diminution volumes réactionnels (réaction NGS et billes magnétiques de purification)

- Rendement de préparation de librairie équivalent HighVol Vs LowVol
- Profil de taille de fragments plus complet en LowVol
- **Diminution des volumes réactionnels par 4 => Gain 75k€/an**

Automation & *Ultimate predictability* : Vers une approche *Single-cell*

Microfluidics Technique



I. Automation

- **Productivité dans les laboratoires :** low-volume et ré-emploi
- **Miniaturisation au niveau de la cellule unique** (*single-cell*)

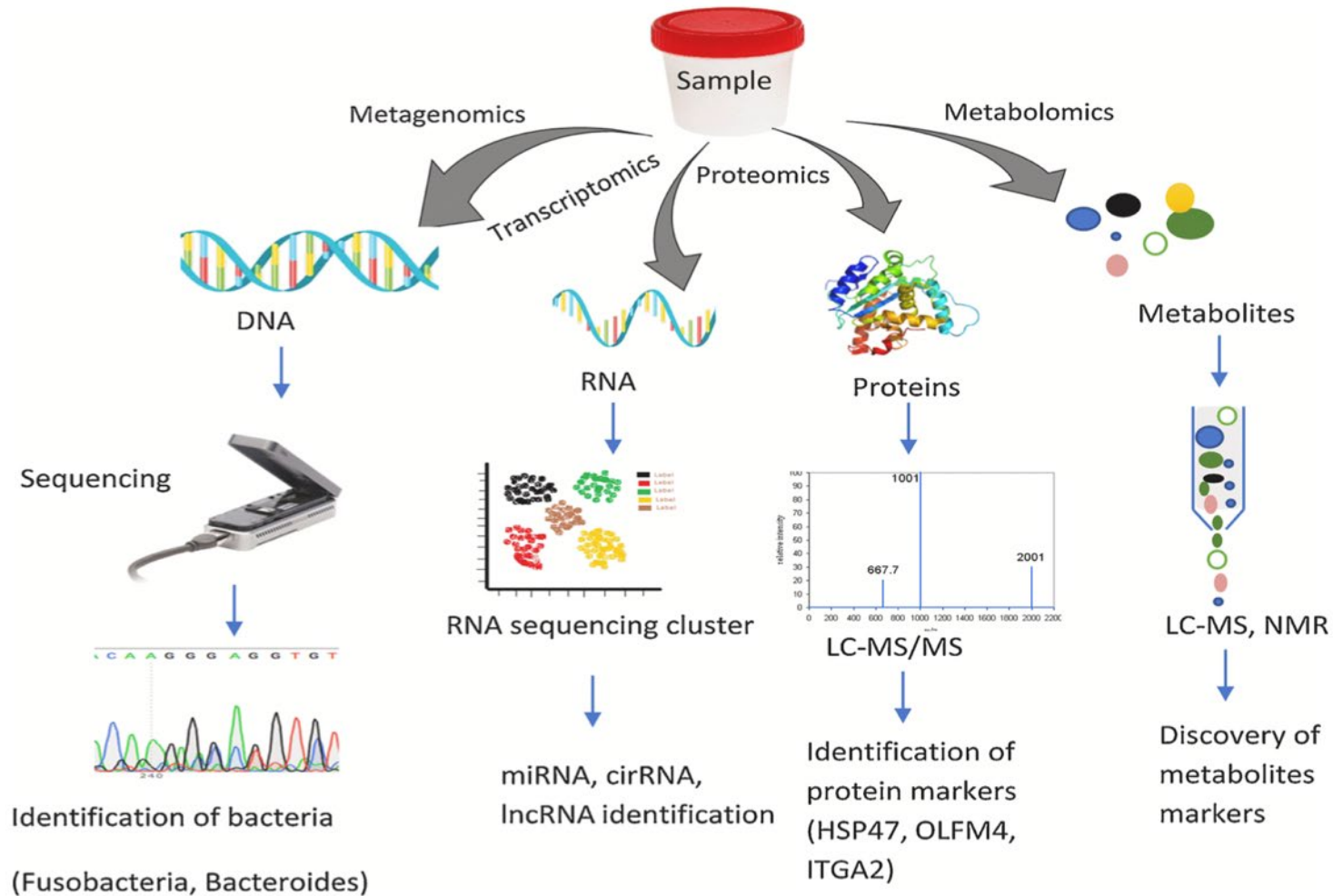
II. Multi-OMICS

- **Long Read Sequencing** pour des modèles plus prédictifs
- **Caractérisation phénotypique** par Spectrométrie de Masse.

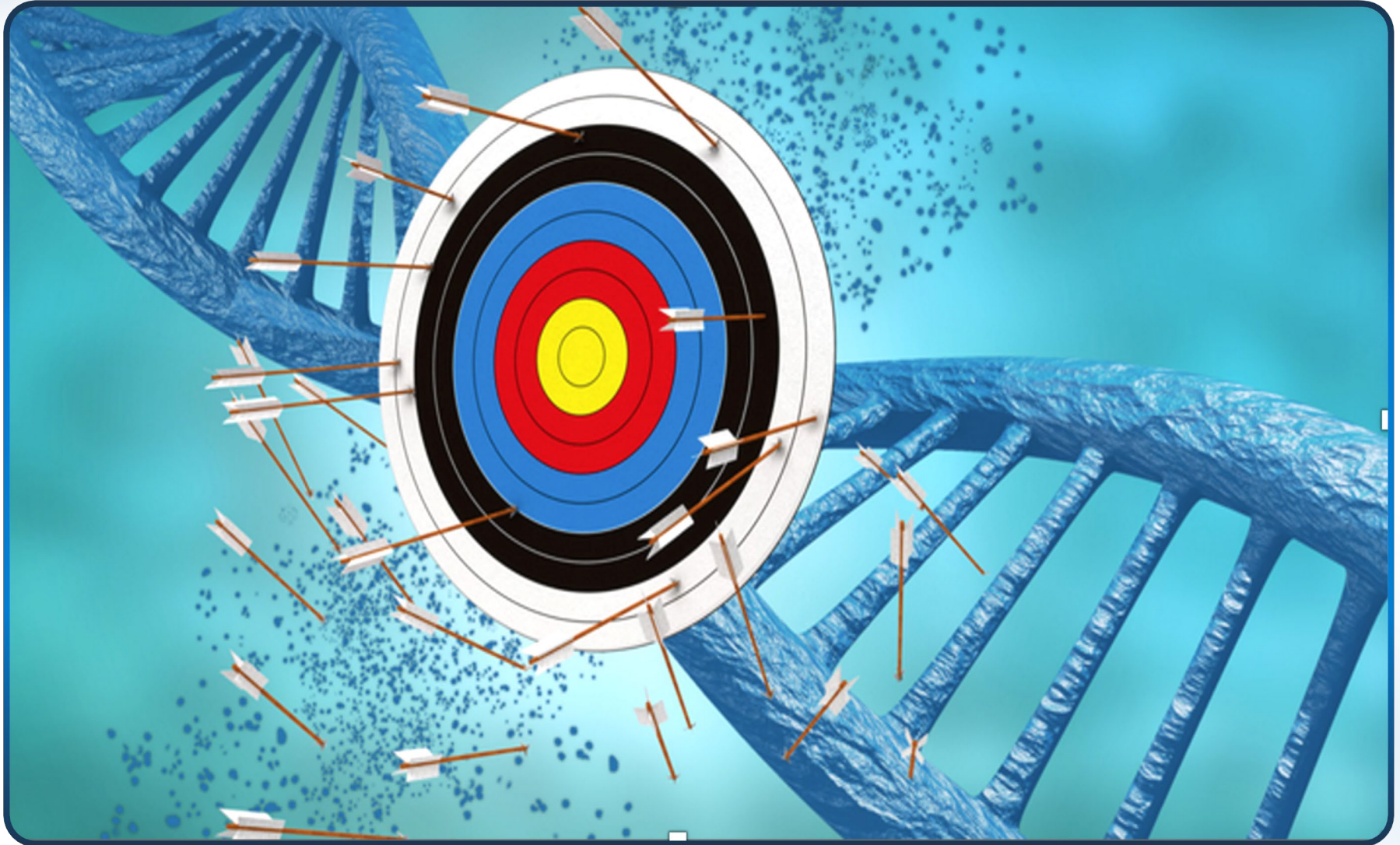
III. Artificial Intelligence

- **IA Generative (GenAI)** et gains de productivité.
- **Outil prédictif** pour l'amélioration de la qualité du modèle **genO-BRGSF-HIS**.
- **Intégration** Plateforme OMICS et IA

Caractérisation OMICS des modèles développés



Long-read sequencing: parvenir à une caractérisation plus fine de nos modèles



ADAPTIVE SAMPLING (Oxford Nanopore Technology)

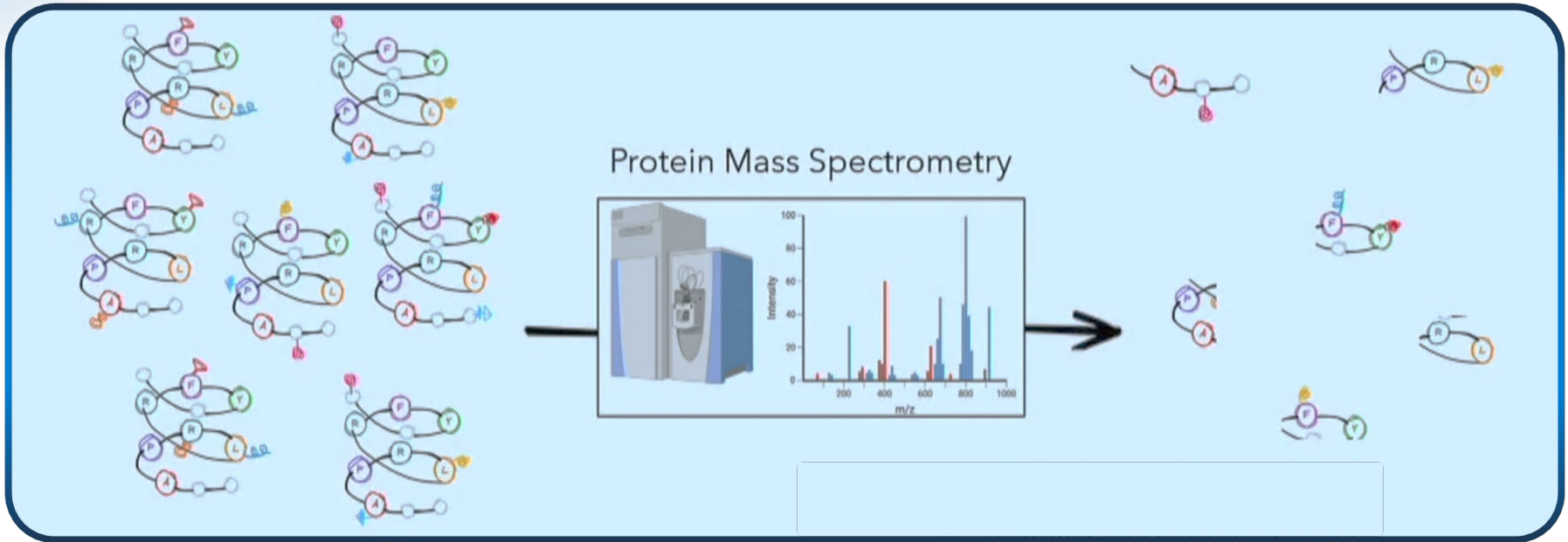
	nCATS simple coupure	nCATS double coupure	Concurrent	AS
PO pailleasse	Complexe	Complexe	Complexe	Facile
Temps process	5 jours	5 jours	5-10 semaines	5-8 jours
Performance seq. (X)	-	+ / ++	+	++ / +++
Coût	1400 € / run	1400 € / run	> 10 000 € / run	1000 € / run
Applications	Random + TS	20 kb < HR < 30 kb	HR > 30 kb	Random + TS HR sans limite de taille

✓ **Performance unique**

✓ **Précision**

✓ **Robustesse**

Analyse protéomique par SPECTROMETRIE DE MASSE



AVANTAGES:

- Technique automatisée offrant la possibilité d'analyses à grande échelle
- Détection à des concentrations faibles, souvent de l'ordre du femto- au picogramme

LIMITES:

- Instruments complexes et coûteux
- Incapacité à reconstruire molécules pleine longueur

I. Automation

- **Productivité dans les laboratoires :** low-volume et ré-emploi
- **Miniaturisation au niveau de la cellule unique** (*single-cell*)

II. Multi-OMICS

- **Long Read Sequencing** pour des modèles plus prédictifs
- **Caractérisation phénotypique** par Spectrométrie de Masse.

III. Artificial Intelligence

- **IA Generative (GenAI)** et gains de productivité.
- **Outil prédictif** pour l'amélioration de la qualité du modèle **genO-BRGSF-HIS**.
- **Intégration** Plateforme OMICS et IA

Deploiement de l'IA

Data genOway

Texte

(données clients, CR, Rapports,..)

Images

(FACS, IVIS,..)

Résultats expérimentaux

(Profils ADN, MS, in vivo data, ...)

Apprentissage

Modèles GenAI

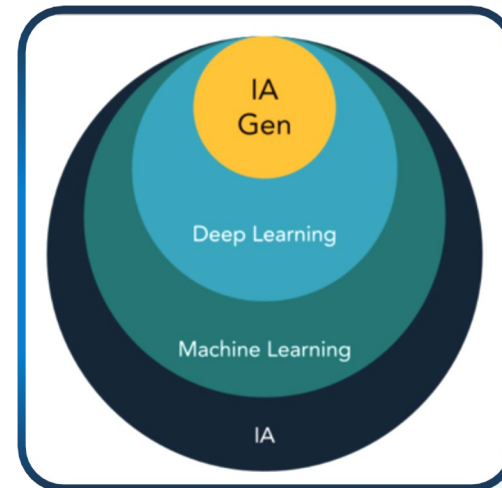
→ PRODUCTIVITE
PROD°, R&D,
MAR/COM,
DEVTEAM,...

Modèles PredIA

→ PREDICTION
RENFORCÉE
→ AI BASED-IN
SILICO MODELS

LES DÉFIS:

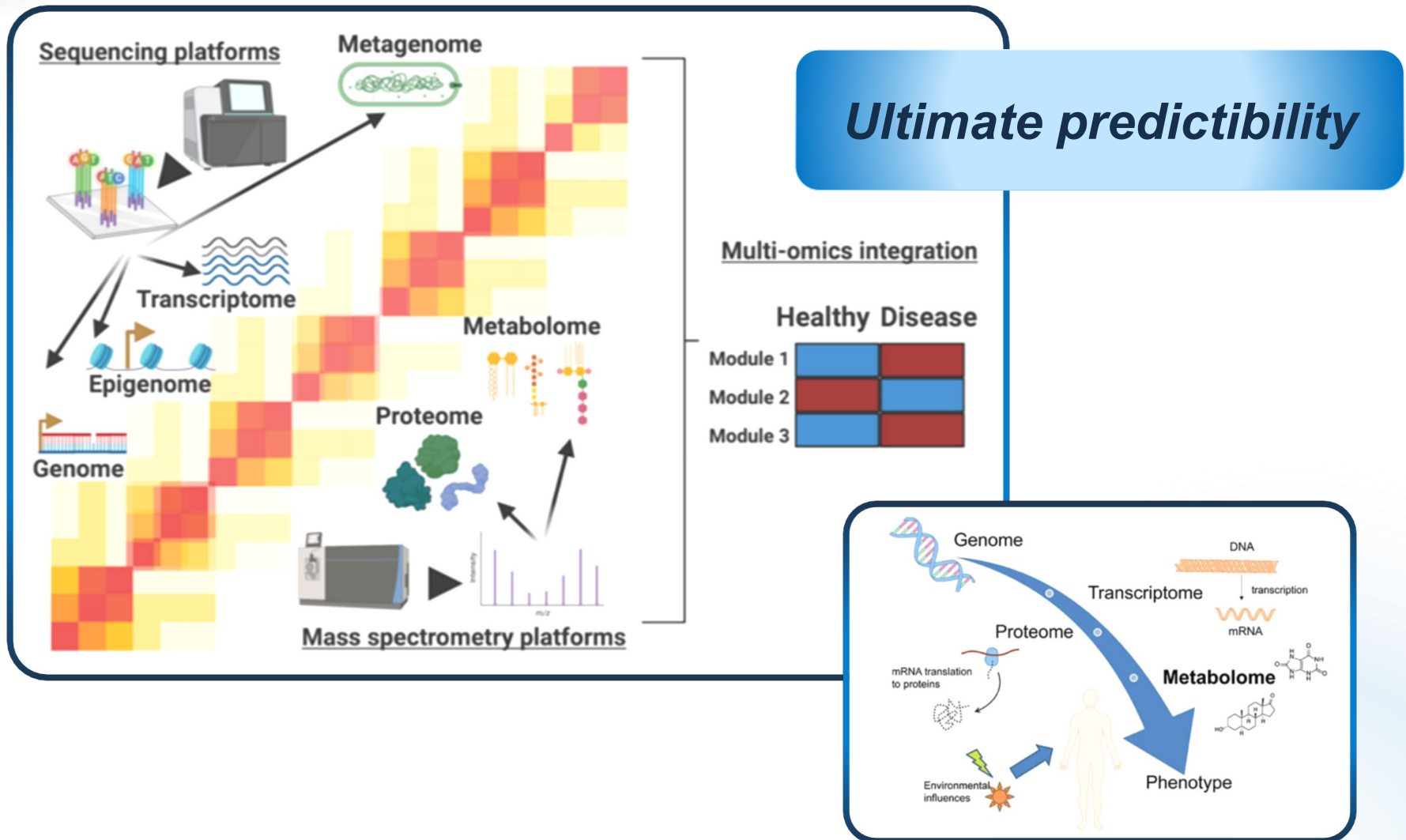
- Qualité et authenticité des contenus
- Coûts très élevés
- Infrastructure informatique



Actionner le levier GenAI pour faire des gains de productivité

	IT	Marketing	Autres
Intelligence documentaire	• Assistance au développement	• Automatisation tâches courantes	• Résumé d'échanges internes • Synthèse article scientifique
Génération de contenu	• Génération de code & documentation • Génération de données pour les tests	• Création contenu de communication	• Génération d'interface personnalisée
Interactions	• Génération de scénarios de tests • Création d'environnement de simulation	• Assistance génération campagne marketing	• Proposition de réponse aux demandes internes, tickets

Vers une maîtrise de l'approche **Multi-Omics**





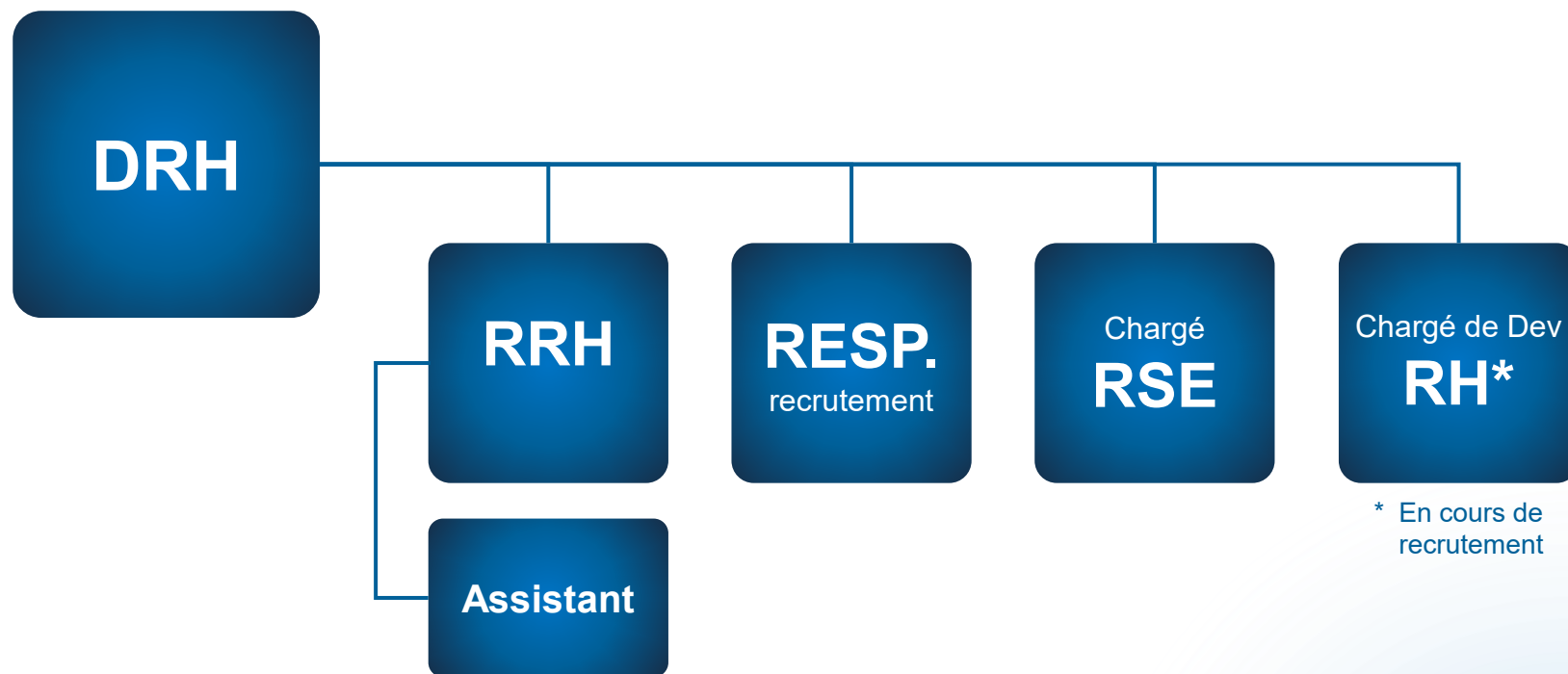
ULTIMATE PREDICTABILITY

Ressources Humaines

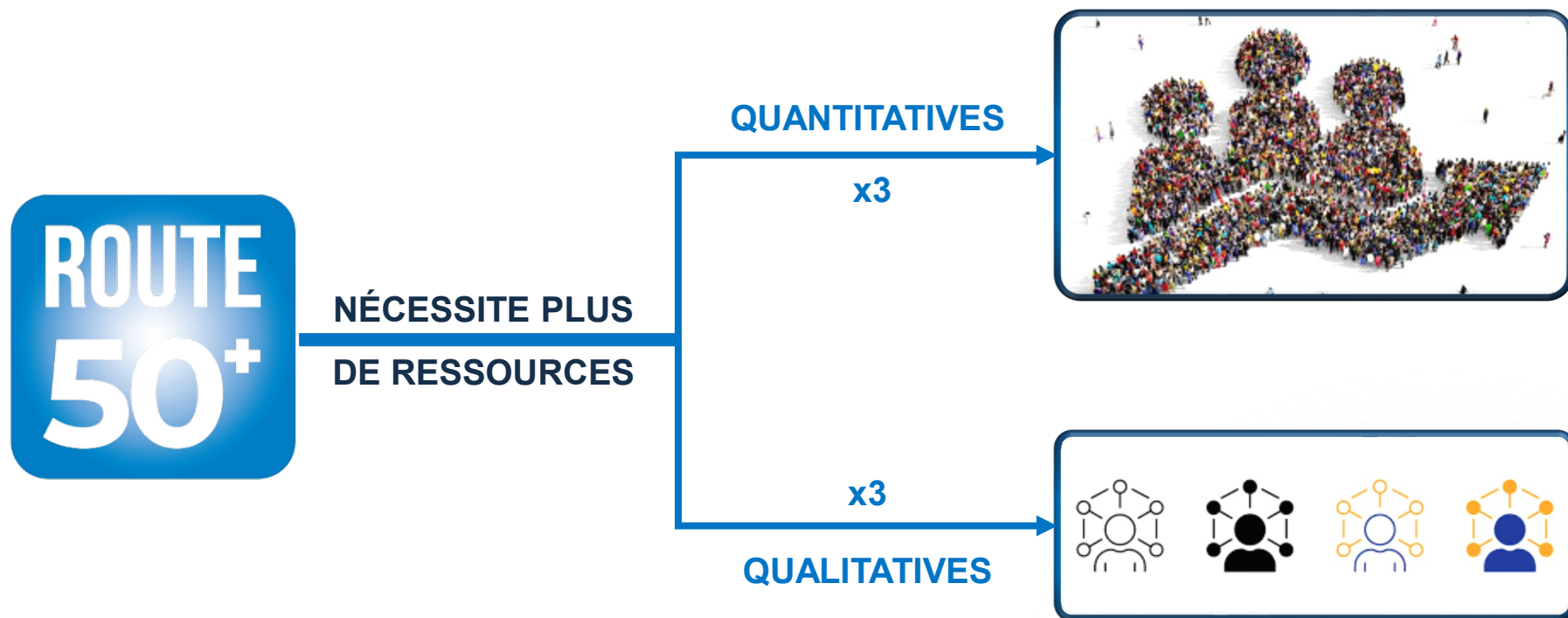
Capital Market Day — 24 septembre 2025

Cyrielle Chabrier, Directrice Ressources Humaines et RSE

L'ÉQUIPE RH



ENJEU RH ROUTE 50+



EVOLUTION DE L'EFFECTIF DEPUIS LE LANCEMENT DE ROUTE 50+

	2023	2025
EFFECTIF	129	156
ANCIENNETÉ MOYENNE	6,2 ans	6,9 ans
% DE CADRE	60%	55%
NB DE NATIONALITÉS	11	21
NB DE PHD	43	53
TAUX DE SORTIE	12%	7,5%



AUGMENTER NOTRE PRODUCTIVITÉ EN CHANGEANT L'ORGANISATION

Déploiement des postes Opérateur :
des missions réparties au sein d'une
équipe selon le degré d'incertitude

→ Une nouvelle répartition
des rôles qui libère de la
ressource expérimentée

	2023	2025
Département LABORATOIRE	7	12
Département CLIENT	0	2
Département FONCTIONS SUPPORT	0	1

MOBILISER LES RESSOURCES INTERNES POUR PLUS DE PERFORMANCE

MOBILITÉ INTERNE :

**repositionner des collaborateurs expérimentés
sur des postes à fort enjeu**

- *Montée en compétences des collaborateurs confirmés*
- *Sécurisation des postes « difficiles »*
- *Réduction du turnover*
- *Optimisation des coûts de recrutement*

→ **18 collaborateurs**

ont bénéficié cette année d'une mobilité interne

RECRUTER DES EXPERTS POUR UN DÉPARTEMENT CLIENT IMPACTANT

Internalisation du recrutement pour assurer la compatibilité des profils

- Sur 15 postes ouverts, seuls 3 sont confiés à des cabinets

Pour les besoins de nouvelles expertises :

- Parcours de recrutement avec au moins 4 entretiens pour croiser les regards
- ½ à 1 journée d'assessment par un cabinet expert

→ **14 recrutements**
ont déjà été effectués cette année

→ **11 recrutements**
devraient être finalisés d'ici fin décembre

DÉVELOPPER L'EXCELLENCE DES COMMERCIAUX

Forte spécificité
de notre savoir-faire



Forte croissance
prise en charge par nos équipes

Industrialiser la formation des commerciaux

Créer la genOway academy

→ Former chaque année des **10aines**
de nouveaux profils très rapidement compétents

EN RÉSUMÉ

L'impact de l'équipe RH dans Route 50+ se traduit par :



- **AUGMENTATION RAPIDE DE LA CAPACITÉ**
grâce à un process de recrutement exigeant
- **PERFORMANCE ÉLEVÉE**
grâce à une culture de l'excellence à tous les niveaux
- **GAIN DE PRODUCTIVITÉ**
grâce à une organisation claire et structurée



ULTIMATE PREDICTABILITY

PERIMETRE OPERATIONS INDUSTRIELLES

24 septembre 25

Frédéric Putinier, Directeur des Opérations Industrielles

MISSIONS DES OPERATIONS ET CONTRIBUTION A ROUTE 50+



Les missions du périmètre Opérations Industrielles sont :

- de contribuer à garantir la **satisfaction** de nos clients en QCD
- de permettre à genOway d'atteindre ses objectifs Route50+ :
 - en libérant du cash grâce à notre **performance**
 - en identifiant et en déployant **les moyens** nécessaires à notre future croissance
 - en **décarbonant** (démarche GBC)

VALEURS D'EQUIPE

Bienveillance



Solidarité



**Performance
et Excellence**



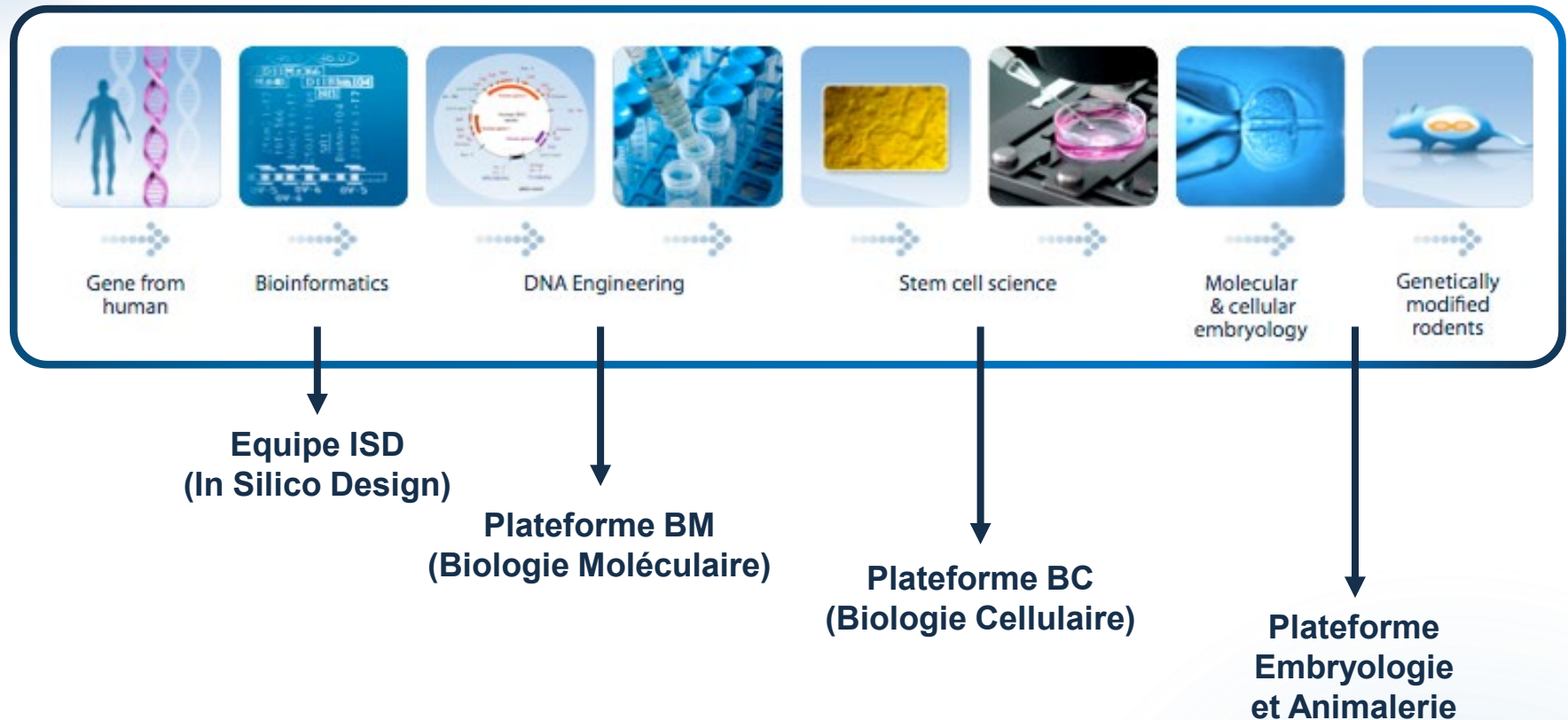
Transparence



Pragmatisme



DOMAINES D'EXPERTISE DES OPERATIONS



QUELQUES EXEMPLES DE MOYENS DES PLATEFORMES



Robots (extraction ADN
ou préparation des mix)



Parc de thermocycleurs
(préparation ADN)



NGS
(séquençage ADN)



Tecan (dosage
ADN/ARN)



+ PARTENARIATS FORTS

QUELQUES EXEMPLES DE MOYENS DES PLATEFORMES



Metafer (comptage chromosomes)



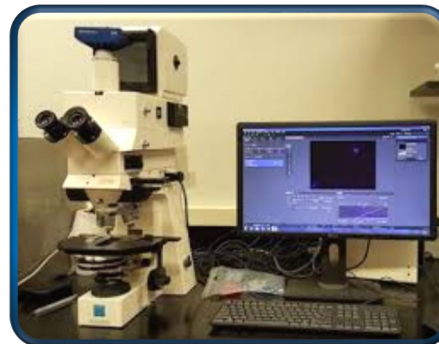
Electroporateurs
(modification cellules)



Trieur
cellulaire



Microscope à fluorescence
(observation cellules)

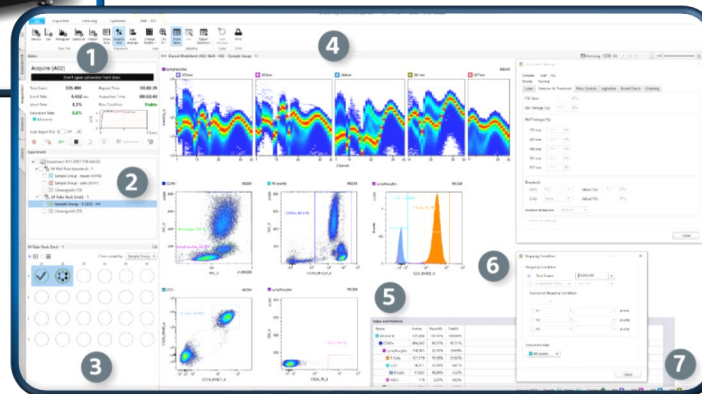


QUELQUES EXEMPLES DE MOYENS DES PLATEFORMES



FACS-cytomètre
(caractérisation cellules)

L'ensemble de nos **solutions logicielles** ont été développées en interne, permettant une parfaite adéquation avec nos besoins, adaptabilité et évolutivité.

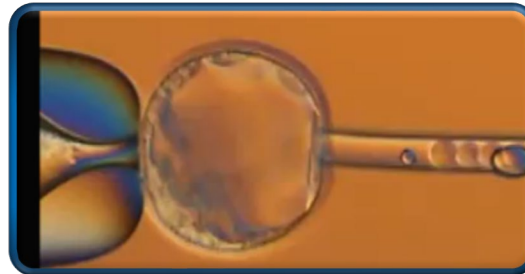


+ 25 ANS
D'EXPERTISE
MATÉRIELS

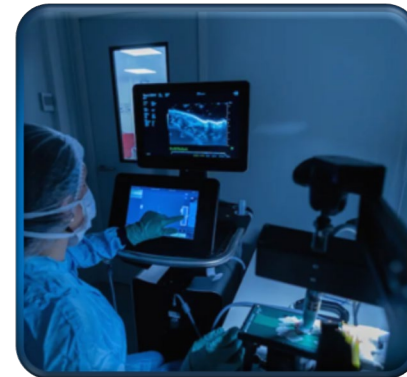
QUELQUES EXEMPLES DE MOYENS DES PLATEFORMES



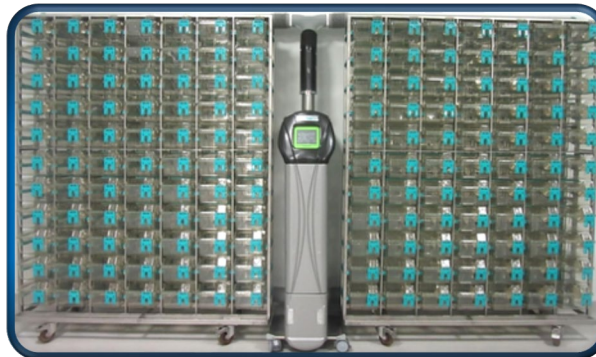
Injection de cellules



IVIS (In Vivo Imaging System)



Portoirs avec
système innovant
de cages filtrantes



Elevage confié à des
partenaires d'envergure
internationale et de haute
qualité

- Démarche PA (Plans d'Actions) mise en place depuis 5 ans
- Permet de traiter de front 200 micro-projets structurants pour l'entreprise
- Confiés à l'ensemble des collaborateurs de genOway
- Permet d'impulser et d'entretenir une énorme dynamique de changement et d'amélioration de la performance
- Exemple : « reuse des plastiques »
 - Réutilisation 10 fois en moyenne
 - -90% de plastique
 - 100k€ d'économies par an

DRIVERS DU PERIMETRE OPERATIONS



Performance



Anticipation



Empowerment
(autonomisation)

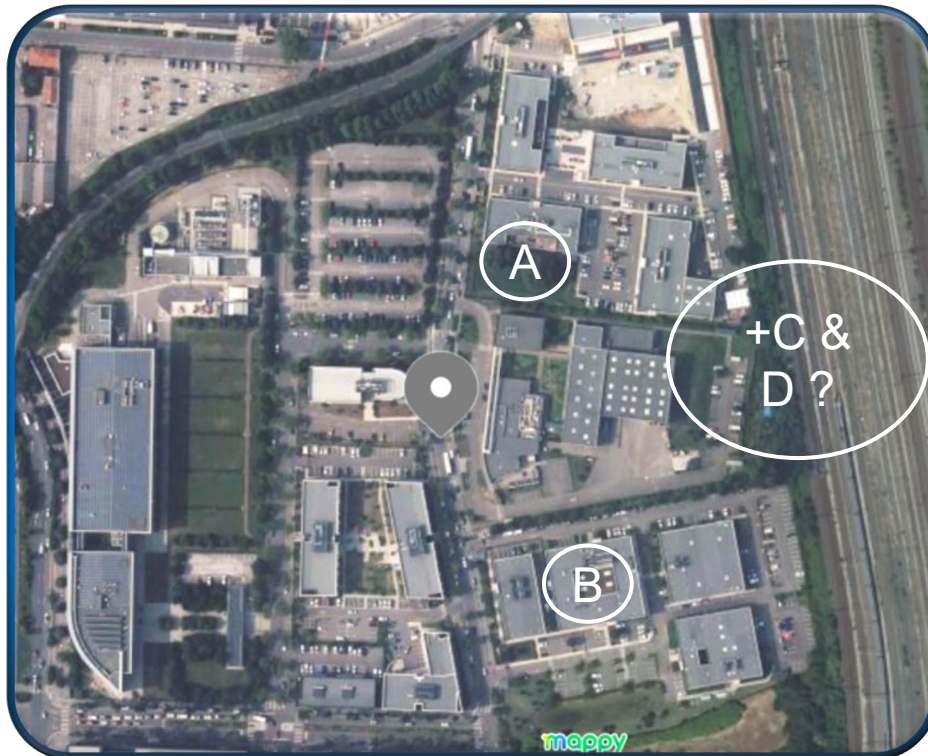
Développement durable

EVOLUTIONS OPERATIONS / MOYENS&CAPACITE

= pour délivrer la croissance qui arrive du Commerce

ROUTE
50+

OBJECTIFS
2028



production animale >x3

3 bâtiments complets de Prod
5 sites hors France

65% sur nos coûts
par unité produite

GES -90%

EVOLUTIONS OPERATIONS / MOYENS&CAPACITE

= pour délivrer la croissance qui arrive du Commerce

ROUTE
50+

OBJECTIFS
2028



production animale >x3

3 bâtiments complets de Prod
5 sites hors France

65% sur nos coûts
par unité produite

GES -90%

2025 / 2026

Améliorations basées sur la technologie

Ex :

- Plan d'économies
(800k€ en 2025; 1M€ en année pleine)
 - Tri : 260k€
 - Production : 240k€
- Réduction consommation anticorps : 400k€
- Plan annuel d'économies Labos (200k€/an)
2025 :
 - Reuse plastique :
50k€/an supplémentaires
 - FTE : -10% en BM et BC en 2025



OBJECTIFS 2028

production animale >x3

3 bâtiments complets de Prod
5 sites hors France

65% sur nos coûts
par unité produite

GES -90%

2025 / 2026

Baisse des coûts d'achat

Ex :

- Optimisation prestation (-260k€)
- Réduction du volume du Magasin de 50%

Montée en compétences

Ex :

- Réorganisation en permanence charge/capa/flux/organisation
- -50% de répétitions par an en renforçant la formation et les poka-yoke
- Nouveaux outils (Base animalerie; gestion des colonies)
- Intégration nlls technologies de production

Diversification de l'offre

Ex : mise en place plateforme OMICS



OBJECTIFS 2028

production animale >x3

3 bâtiments complets de Prod
5 sites hors France

65% sur nos coûts
par unité produite

GES -90%

2025 / 2026

Décarbonation : infra et énergie

Ex :

- Intégration fonction Bâtiment pour diminuer de 50% l'impact carbone de nos bâtiments (50k€/an)
- Mise en peinture blanche du toit du bâtiment A (ROI 2,5 ans)
- Réduction par 2 du volume de nos déchets DASRI en 2025 (15k€/an)

Décarbonation : réemploi

Ex : Reuse de 100% de certains consommables en cours de déploiement (100k€/an)



OBJECTIFS 2028

production animale >x3

3 bâtiments complets de Prod
5 sites hors France

65% sur nos coûts
par unité produite

GES -90%

MOYENS/CAPACITE :

- Aménagements des bâtiments
- Recrutements

PERFORMANCE :

- Plans de productivité
- Projets de fond
- Nouveaux outils

GBC :

- Réduction des émissions GES
- Essaimage démarche GBC



OBJECTIFS 2028

production animale >x3

3 bâtiments complets de Prod
5 sites hors France

65% sur nos coûts
par unité produite

GES -90%



ULTIMATE PREDICTABILITY

Finance

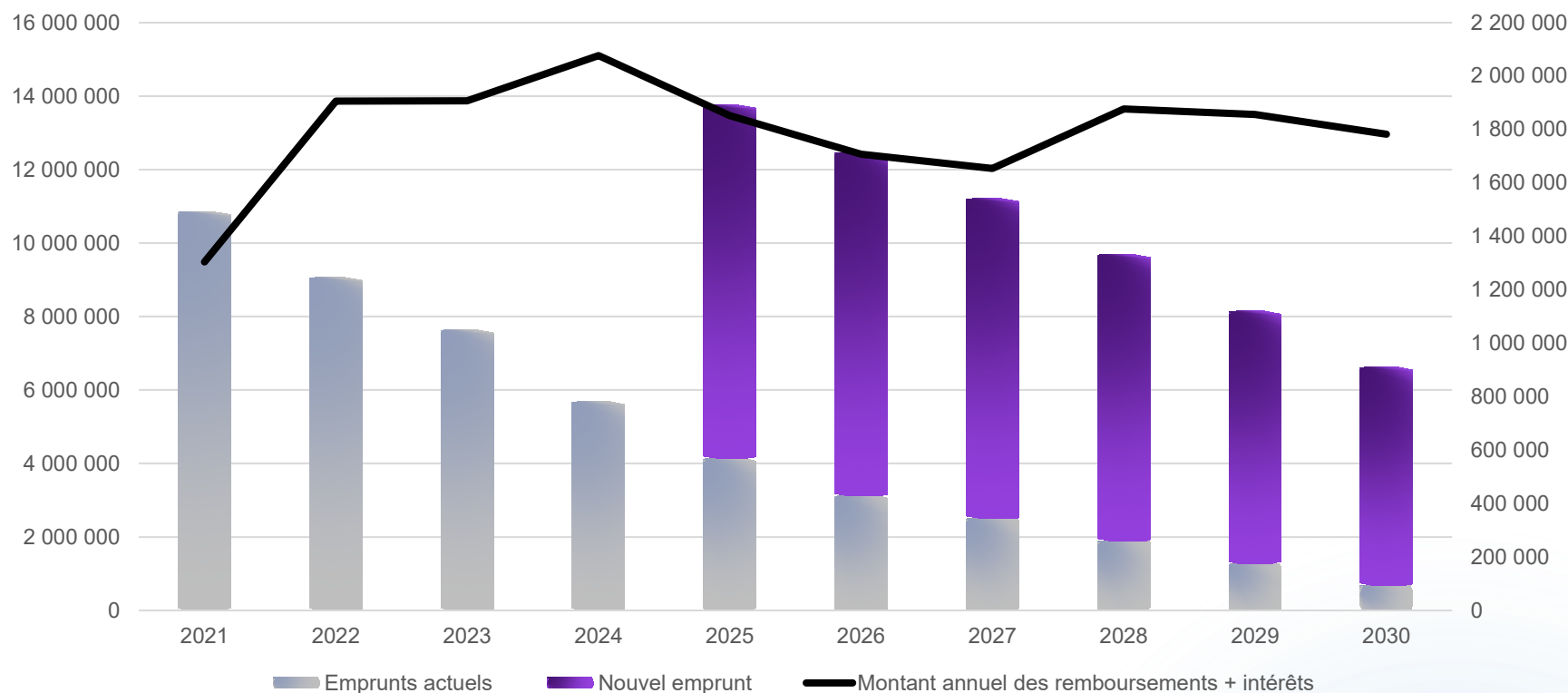
Capital Market Day — 24 septembre 2025

Benjamin Bruneau, Directeur Administratif & Financier

Résultats du 1^{er} semestre 2025

Données en milliers d'euros (non auditées)	1 ^{er} semestre 2025	1 ^{er} semestre 2024
Chiffre d'affaires	9 603	10 710
EBITDA¹	1 626	2 007
Marge d'EBITDA (en %)	16,9%	18,7%
Résultat d'exploitation	135	697
Marge d'exploitation (en %)	1,4%	6,5%
Résultat financier	(77)	63
Résultat exceptionnel	247	121
Impôts & Intéressement	(143)	(175)
Résultat net	162	706
Marge nette (en %)	1,7%	6,6%

Evolution de l'endettement de genOway



Un effort de remboursement annuel quasiment stable de 2022 à 2030

- ✓ **Chiffre d'affaires annuel 2025 globalement équivalent à celui de 2024** (22 M€).
- ✓ **Marge d'EBITDA, au-dessus du seuil minimum de 15%**
grâce aux différents plans d'actions engagés sur 2025 qui ont déjà générés plus de 0,3 M€ d'économies au 1^{er} semestre et devraient générer 0,5 M€ d'économies additionnelles au 2nd semestre.
- ✓ **Baisse de 25% de l'ensemble des frais variables de genOway** (soit un total d'environ 2,2M€) en l'espace de deux exercices (grâce aux plans d'actions menés tout au long de 2025 qui devraient générer 1,4 M€ d'économies supplémentaires en 2026).



ULTIMATE PREDICTABILITY