

genOway poursuit son développement international : lancement d'un modèle de « Franchises genOway » avec l'ouverture des deux premières au Canada et en Australie

- Dr. Nandita Noronha, distributeur exclusif genOway au Canada
- Dr. Nathalie Taquet, distributeur exclusif genOway en Australie
- Ouverture de dix Franchises genOway visée sur 2026

Lyon (France) - le 14 avril 2026 - 18h00 - genOway (Euronext Growth™ - ALGEN - ISIN : FR0004053510), société spécialisée dans la conception de solutions précliniques prédictives (mimer toujours mieux l'humain et sa maladie) pour permettre aux acteurs de la recherche pharmaceutique de sélectionner les candidats médicaments les plus efficaces et les plus sûrs, annonce la signature de deux premiers contrats de Franchises genOway, pour la distribution exclusive de ses solutions précliniques au Canada et en Australie.

Dans le cadre du plan stratégique ROUTE50^{DATA}, genOway s'est fixé pour objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 M€ à horizon 2028. Au-delà de la mise sur le marché de nouveaux modèles de recherche précliniques (en immunoncologie, en inflammation et en *safety*), du développement d'une offre de POC précliniques et du lancement d'une nouvelle activité dans le domaine de la donnée prédictive, le développement commercial constitue sa priorité.

Dans cette perspective, la société a entrepris, depuis 2024, de :

- **renforcer ses moyens commerciaux** afin de tripler sa force commerciale en propre (doublement des effectifs opéré en 2025) pour accroître la pénétration de genOway au sein des sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques sur les marchés prioritaires, aux États-Unis et sur les principaux marchés européens ;
- **créer un maillage d'équipes locales** sur les autres marchés internationaux avec un objectif de chiffre d'affaires additionnel de l'ordre de 15 M€ d'ici l'horizon 2028.

Pour les deux principaux marchés en Asie, la société entend y assurer une implantation locale à travers une coentreprise en Chine, créée fin 2023 aux côtés de partenaires chinois, et une filiale à 100% au Japon depuis début 2026.

Pour les autres marchés significatifs de la recherche biopharmaceutique, le développement sera assuré par un réseau de Franchises genOway.

En s'appuyant sur la dizaine d'accords de distribution testés au cours des cinq dernières années, la société a fait le choix stratégique de s'appuyer sur des entrepreneurs locaux. Dotés d'un fort bagage scientifique et d'une connaissance approfondie de leur marché, ces entrepreneurs seront propriétaires des Franchises genOway et assureront, à ce titre, la distribution exclusive des solutions précliniques genOway.

Les deux premières franchises ouvrent en Australie et au Canada, avec pour ambition de développer rapidement les ventes. Elles commenceront par capitaliser sur la base de clients historiques, avant de pénétrer les principaux *bioclusters* de ces marchés. Les premières ventes issues de ces contrats de distribution sont attendues dès le 3^{ème} trimestre 2026.

La société anticipe une contribution du réseau de Franchises genOway de l'ordre de 15% de ses revenus à l'horizon du plan Route50^{data}

Alexandre Fraichard, Directeur général de genOway, commente : « *Notre stratégie de développement commercial est clairement établie dans le cadre du plan ROUTE50^{DATA} : renforcement de nos équipes de ventes pour nos marchés prioritaires – Etats-Unis et principaux pays européens –, constitution de nouvelles filiales commerciales pour adresser les grands marchés en Asie – Chine, Japon et Inde –, et mise en place de Franchises genOway, véritables partenaires exclusifs de distribution, s'appuyant sur des entrepreneurs locaux, voulant développer leur propre business, pour pénétrer les pays de taille moyenne.*

Avec leur parfaite connaissance de leurs marchés respectifs et leur expérience scientifique, notamment en immunologie, Nandita Noronha et Nathalie Taquet vont permettre à genOway de s'imposer en tant que partenaire de référence des sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques de ces pays en leur apportant les solutions précliniques les plus prédictives. »



Nandita Noronha, PhD, conseille aujourd'hui des entreprises biotechnologiques en phase précoce sur la priorisation des indications thérapeutiques, le positionnement de marché et les stratégies de partenariats. Titulaire d'un doctorat en biologie moléculaire de l'Université de Montréal, où elle a mené des travaux en immuno-oncologie, elle possède une solide expertise en translation préclinique, développement de médicaments et analyse stratégique.

Engagée dans l'écosystème des sciences de la vie, Nandita Noronha occupe également le poste de vice-présidente du chapitre montréalais de *Women in Bio Montréal*, où elle a rapidement accédé à des responsabilités de leadership et développé plusieurs programmes visant à renforcer l'engagement de la communauté. Elle a auparavant contribué à l'analyse scientifique et stratégique d'opportunités d'investissement chez Finchley Healthcare Ventures et intervient comme experte thématique pour CanTrain, où elle élabore des études de cas sur les enjeux de la translation et de l'investissement dans le développement de médicaments.



Nathalie Taquet, PhD, possède plus de 25 ans d'expérience au carrefour de la recherche scientifique, de l'innovation technologique et du développement stratégique. Son parcours international l'a conduite à occuper des fonctions de direction dans la recherche et le développement pharmaceutique, notamment chez Nestlé Skin Health, où elle a piloté des programmes de développement de médicaments jusqu'aux phases cliniques.

Entrepreneure et dirigeante expérimentée, elle joue un rôle actif dans l'écosystème des technologies médicales et de la santé, notamment au sein de MTPConnect où elle accompagne startups et entrepreneurs dans leurs stratégies de croissance, de financement et de commercialisation, elle est également fondatrice et CEO de eBottli, une plateforme technologique exploitant l'intelligence artificielle, l'Internet des objets et la blockchain. Nathalie Taquet est titulaire d'un doctorat en sciences de la vie de l'Université Louis Pasteur et d'un Executive MBA de SKEMA Business School.

À propos de genOway

Fondée en 1999, genOway est une société dont la mission est de mimer toujours mieux l'humain et sa maladie pour contribuer à prévenir et guérir. La société est spécialisée dans la conception, le développement et la commercialisation de modèles précliniques génétiquement modifiés, de souris, de rats et de lignées cellulaires. Chaque jour, genOway crée et améliore ses services et produits pour fournir les solutions précliniques les plus prédictives et ainsi permettre à ses clients de sélectionner leur candidat médicament le plus efficace et le plus sûr.

Dotée de plus de 20 ans d'expertise dans les modèles conçus sur mesure, et d'une plateforme technologique constituée de licences mondiales exclusives (CRISPR/Cas9, Smash), genOway a élaboré à partir de 2018 un catalogue de modèles « humanisés » prêts à l'emploi pour la recherche en immuno-oncologie et pour les immunothérapies.

Basée à Lyon (France), genOway opère dans plus de 28 pays, en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Elle compte parmi ses clients, 380 institutions dont les plus prestigieux laboratoires de recherche académique et 170 entreprises du secteur des sciences de la vie, dont 17 des 20 premières entreprises pharmaceutiques mondiales.

genOway est cotée en Bourse sur Euronext Paris – Code : ALGEN – Code ISIN : FR0004053510

Contact investisseurs : genOway - finances@genoway.com

Communication financière : Mathieu Omnes - Investisseurs - Tél : 01 53 67 36 92 - momnes@actus.fr
Serena Boni - Presse - Tél : 04 72 18 04 92 - sboni@actus.fr

Des éléments qui figurent dans cette communication peuvent contenir des informations prévisionnelles impliquant des risques et des incertitudes. Les réalisations effectives de la Société peuvent être substantiellement différentes de celles anticipées dans ces informations du fait des facteurs de risque liés à la société www.genoway.com.