



## Valbiotis accélère sa stratégie de commercialisation

- À l'international, la signature de partenariats de licence ou de distribution avec des acteurs majeurs de la nutrition et de la santé.
- Sur le périmètre français, Valbiotis fait le choix de l'internalisation de ses opérations commerciales pour une distribution en direct, afin de générer un chiffre d'affaires rapide et de pérenniser une source de revenus indépendante et créatrice de valeur.
- Poursuite des efforts de structuration et de R&D sur les substances actives naturelles et validées scientifiquement dans la prévention des maladies cardio-métaboliques.

**La Rochelle, le 7 octobre 2022 (7h35 CEST) - Valbiotis (FR0013254851 – ALVAL, éligible PEA / PME), entreprise de Recherche et Développement engagée dans l'innovation scientifique, pour la prévention et la lutte contre les maladies métaboliques et cardiovasculaires, accélère sa stratégie de commercialisation.**

Sébastien PELTIER, Président du Directoire de Valbiotis, déclare : « *Aujourd'hui, nous nous engageons dans un cycle de développement complémentaire pour commercialiser nos substances actives innovantes avec en ligne de mire la volonté d'apporter des solutions de rupture dans la réduction des facteurs de risque des maladies cardio-métaboliques. Notre nouvelle stratégie vise à accélérer la croissance de Valbiotis et à dynamiser ses capacités d'innovation grâce à deux leviers principaux : tout d'abord la signature de partenariats internationaux (globaux ou régionaux) avec des acteurs majeurs de la nutrition et de la santé, épaulée par le cabinet spécialisé AEC Partners<sup>1</sup>, ensuite la commercialisation en propre sur le marché français. Ce double levier, créateur de valeur, placerait ainsi Valbiotis en capacité d'adresser rapidement le marché mondial du complément alimentaire estimé à 250 milliards d'euros en 2025, avec une croissance annuelle de 9,6%, dont 3,2 milliards pour la France, avec une croissance annuelle de 7,3%<sup>2</sup>. La demande exponentielle de produits de prévention naturels non-médicamenteux, les études de marché<sup>3</sup> menées auprès des professionnels de santé et des patients/consommateurs, conjuguées à nos récents résultats cliniques positifs de Phase II de TOTUM•070, nous ont incités à faire évoluer notre stratégie de commercialisation.* »

Engagée depuis 2014 dans la prévention et la lutte contre les maladies métaboliques et cardiovasculaires à travers le développement de combinaisons uniques de molécules issues du végétal, Valbiotis dispose aujourd'hui d'un portefeuille de quatre substances actives en phases de développement avancé avec TOTUM•63 dans le prédiabète, TOTUM•070 dans l'hypercholestérolémie LDL (« mauvais cholestérol »), TOTUM•854 dans la réduction de la pression artérielle et TOTUM•448 dans la prise en charge des atteintes métaboliques du foie (NAFL et NASH). Ce solide pipeline de quatre produits à l'efficacité prouvée par des données précliniques et cliniques est le fruit de huit années d'intenses activités de R&D. Aujourd'hui, Valbiotis aborde une nouvelle phase de son développement concentrée sur la génération de chiffre d'affaires et la structuration de l'Entreprise, afin de donner à ce portefeuille de produits toutes ses chances de succès à l'échelle mondiale.

<sup>1</sup> AEC Partners : cabinet spécialisé dans les sciences de la vie pour l'accès au marché, le licensing et le conseil en stratégie.

<sup>2</sup> Panorama du marché des compléments alimentaires 2020-2021, Nutrikeo.

<sup>3</sup> Études médico-marketing menées en 2022 par l'IFOP et A+A à la demande de Valbiotis, en France, en Allemagne et aux États-Unis

## Articulation autour de trois priorités stratégiques pour Valbiotis

- Premièrement, la recherche pour l'international d'accords de licences ou de distribution pour TOTUM•070, TOTUM•448 et TOTUM•854 avec des acteurs majeurs de la nutrition et de la santé, en complément du partenariat stratégique global déjà signé pour TOTUM•63 en février 2020 avec Nestlé Health Science. Cette activité clef est soutenue par AEC Partners, le cabinet ayant déjà réalisé le partenariat avec Nestlé Health Science pour le compte de Valbiotis, et par la constitution d'une équipe interne de business development et de copilotage.
- Deuxièmement, la commercialisation en direct, en France, pour TOTUM•070, TOTUM•448 et TOTUM•854, assurera à Valbiotis un développement rapide et autonome de son chiffre d'affaires, ainsi qu'une maximisation de sa rentabilité à moyen terme.
- Troisièmement, Valbiotis poursuivra sa structuration afin de sécuriser la chaîne d'approvisionnement pour les commercialisations à venir, et maintiendra ses efforts de recherche pour préparer le pipeline de demain et mener à bien des processus cliniques complets permettant d'obtenir des allégations de santé propriétaires pour la plupart d'entre eux.

La commercialisation des TOTUM avant l'obtention de ces allégations de santé propriétaires permettra d'adresser au plus tôt des besoins mal-satisfaits considérables dans la prévention des maladies cardio-métaboliques. Rien qu'aux États-Unis et en Europe (TOP 5<sup>4</sup>), 174 millions d'adultes sont concernés par l'hypercholestérolémie modérée, 124 millions par une élévation modérée de la pression artérielle et 130 millions par une atteinte métabolique du foie<sup>5</sup>. Dans ces populations cibles, la demande à la fois pour des produits efficaces de prévention et pour des substances d'origine végétale est alimentée par de puissantes tendances de fond.

### À l'international, la signature d'accords de licence ou de distribution

Forte de son portefeuille de quatre TOTUM ayant démontré leur efficacité dans ces pathologies à prévalence élevée, Valbiotis est confiante dans sa capacité à nouer prochainement des accords de licence ou de distribution avec des acteurs majeurs de la nutrition et de la santé, en vue d'une commercialisation à l'international. Le cabinet de conseil AEC Partners accompagne Valbiotis dans cette recherche de nouveaux partenariats d'envergure, après celui signé en février 2020 avec Nestlé Health Science au niveau mondial pour TOTUM•63, aujourd'hui en phase finale d'étude clinique (Phase II/III). Les nouveaux partenariats de licence ou de distribution seront globaux (France exceptée) ou régionaux. L'ambition de Valbiotis est de finaliser la signature d'accords de licence ou de distribution à l'international à horizon du second semestre 2023 pour TOTUM•070.

### En France, le déploiement d'un modèle de commercialisation directe

En France, en dehors de TOTUM•63 qui bénéficie d'un partenariat 100% mondial avec Nestlé Health Science, les trois autres substances actives seront commercialisées en direct par Valbiotis. La stratégie de commercialisation reposera sur des attachés à la promotion médicale (APM) internalisés qui auront comme périmètre principal les prescripteurs clefs que sont les médecins généralistes, certains spécialistes et les pharmaciens. Ces derniers recommanderont les TOTUM selon le profil cardio-métabolique de leurs patients. En parallèle, les consommateurs/patients seront ciblés directement par une stratégie de marketing digital adaptée. Les canaux de distribution envisagés seront les pharmacies, parapharmacies ainsi que la vente en ligne.

TOTUM•070, dont l'étude clinique de Phase II a remporté un large succès, sera le premier produit commercialisé par Valbiotis en France. Sa mise sur le marché est programmée pour le premier semestre 2024, suivie par celles de TOTUM•448 et TOTUM•854 en 2024-2025.

### Poursuite des efforts de structuration et de recherche

Troisième axe stratégique, la poursuite de la structuration de l'Entreprise avec la volonté d'optimiser la chaîne de valeur nécessaire à l'approvisionnement en TOTUM•63, tel que prévu dans le contrat avec Nestlé Health Science, mais aussi de développer les capacités sur les autres produits du portefeuille.

<sup>4</sup> Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni

<sup>5</sup> Elevated LDL, pre-HTA and NAFL preliminary market estimation, AEC Partners, 2020

Parallèlement, les efforts d'innovation seront poursuivis. La plateforme propriétaire Valbiotis R&D, spécifiquement conçue pour la recherche sur le végétal, restera au cœur de l'ADN de l'Entreprise, afin d'alimenter le pipeline des années à venir, en incluant l'exploration de micro-algues produites en Nouvelle-Calédonie, au travers d'un accord exclusif avec l'ADECAL-Technopole et l'IFREMER ([communiqué de presse du 24 septembre 2021](#)).

L'exécution de la stratégie sera financée grâce à la trésorerie de Valbiotis et aux revenus attendus du partenariat avec Nestlé Health Science (qui a déjà généré 8 millions d'euros de cash depuis sa signature). Elle est également conditionnée à l'obtention de financements complémentaires dont les modalités sont actuellement à l'étude.

## À propos de Valbiotis

Valbiotis est une entreprise de Recherche & Développement engagée dans l'innovation scientifique, pour la prévention et la lutte contre les maladies métaboliques et cardiovasculaires en réponse aux besoins médicaux non satisfaits. Valbiotis a adopté une approche innovante, visant à révolutionner la santé en développant une nouvelle classe de produits de nutrition santé conçus pour réduire le risque de maladies métaboliques et cardiovasculaires majeures, en se basant sur une approche multicible permise par l'utilisation du végétal terrestre et marin.

Ses produits sont destinés à être concédés sous licence à des acteurs du monde de la santé.

Créée début 2014 à La Rochelle, l'Entreprise a noué de nombreux partenariats avec les meilleurs centres académiques. La Société a implanté trois sites en France – Périgny, La Rochelle (17) et Riom (63) – et dispose d'une filiale à Québec (Canada).

Membre du réseau « BPI Excellence » et bénéficiant du label BPI « Entreprise Innovante », Valbiotis dispose aussi du statut « Jeune Entreprise Innovante » et a obtenu un appui financier important de l'Union Européenne pour ses programmes de recherche via l'obtention de Fonds Européen de Développement Économique Régional (FEDER). Valbiotis est une entreprise éligible au PEA-PME.

Pour plus d'informations sur Valbiotis, veuillez consulter : [www.valbiotis.com](http://www.valbiotis.com)

## ↳ Contacts

### Communication corporate

#### Valbiotis

Carole ROCHER / Marc DELAUNAY

+33 5 46 28 62 58

[media@valbiotis.com](mailto:media@valbiotis.com)

### Communication financière

#### Actifin

Stéphane RUIZ

+33 1 56 88 11 14

[sruiz@actifin.fr](mailto:sruiz@actifin.fr)

### Relations médias

#### PrPa

Damien MAILLARD

+33 6 80 28 47 70

[damien.maillard@prpa.fr](mailto:damien.maillard@prpa.fr)

### Relations médias

Loris DAOUGABEL

+ 33 1 56 88 11 16

[ldaougabel@actifin.fr](mailto:lداougabel@actifin.fr)



Nom : Valbiotis  
Code ISIN : FR0013254851  
Code mnémonique : ALVAL  
EnterNext© PEA-PME 150

Le présent communiqué contient des déclarations prospectives sur les objectifs de Valbiotis. Valbiotis considère que ces projections reposent sur des informations actuellement disponibles par Valbiotis et sur des hypothèses raisonnables. Toutefois, celles-ci ne constituent en aucun cas des garanties d'une performance future et peuvent être remises en cause par l'évolution de la conjoncture économique, des marchés financiers et par un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont ceux décrits dans le Document d'Enregistrement Universel de Valbiotis déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 19 mai 2022, ce document étant disponible sur le site internet de la Société ([www.valbiotis.com](http://www.valbiotis.com)).

Ce communiqué et les informations qu'il contient ne constituent ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription des actions ou de titres financiers de Valbiotis dans un quelconque pays.