

## RÉPONSES AUX QUESTIONS ÉCRITES RECUES DANS LE CADRE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE CONVOQUÉE LE 29 SEPTEMBRE 2016

---

### PDO :

- 1) **PDO : *a priori*, le marché est quasi vierge quant au nombre d'acteurs - potentiel du marché ? et ce marché est-il moins fermé que celui de la méthionine ?**

Le marché du PDO est aujourd'hui dominé par un acteur principal, et cet acteur produit essentiellement pour ses usages propres (50 à 75% de sa production à usage captif pour la production de PTT).

Le potentiel de marché pour le PDO est énorme dans le domaine de la fibre polyester. Pour rappel, l'objectif principal du protocole d'accord avec Technip est de valider et quantifier ce potentiel de marché avec une offre commune PDO + PTT (Technip possède un procédé propriétaire pour la production de la fibre PTT).

- 2) **Etude Technip : combien de temps faut-il compter avant qu'ils prennent leur décision ?**

Deux éléments importants pour une prise de décision, qui sera commune: la compétitivité de l'offre PDO / PTT et le retour d'une phase pré-marketing validant le marché. Nous avons prévu six à neuf mois pour cette phase.

- 3) **PDO : pourquoi avoir changé le sujet PDO par la méthionine de la conférence à l'EFIB 2015 le 28/10/2015, alors que vous avez affirmé que la décision de d'arrêt de SK vous a été communiquée le 3/11/2015 ? extrait programme EFIB 2015 : 14:15 Amener une nouvelle chaîne de valeur vers une réalité industrielle ; facteurs clés et étude de cas le déploiement industriel du PDO Benjamin Gonzalez, PDG de Metabolic Explorer.**

Le modèle économique de METEX repose sur la compétitivité de ses technologies face à l'évolution du prix du baril. Cette conférence s'est inscrite dans un contexte de baril inférieur à 50\$ et il nous a semblé que la meilleure façon d'illustrer cette compétitivité était notre programme L-Méthionine.

Le changement de sujet a été proposé à l'EFIB qui l'a accepté tout début octobre. Il n'y a aucun lien entre ce changement de présentation à l'EFIB et l'annonce d'arrêt du partenariat SK qui a été communiqué au marché dans les plus brefs délais.

## L-Méthionine / inoLa™ :

- 4) **Le projet initial de nouer plusieurs partenariats avant la fin de l'année est-il toujours d'actualité et, depuis les derniers résultats de la méthionine, les discussions ont-elles progressé ?**

Oui, nos discussions progressent à un bon rythme et notamment celles avec trois des acteurs principaux de la filière. Certains modèles en discussion sont compatibles entre eux, d'autres non.

- 5) **Les plus gros producteurs de DL-Méthionine ont récemment effectué de très gros investissements pour produire leur produit (Novus, Adisseo, Evonik-~100m€) ; / Le marché de la méthionine étant concentré sur quelques acteurs, comment vont-ils réagir – certains ayant déjà engagé des investissements ?**

Les prévisions de croissance annuelle du marché de la méthionine sont entre +5 et +7 % (la croissance de ce produit est corrélée à l'évolution de la population mondiale qui accède aux protéines animales). Chaque année, la demande augmente de 40 à 70 000 tonnes en volume et donc le marché total de la méthionine devrait doubler dans les 10 ans pour atteindre un peu moins de 2 millions de tonnes. Dans ce contexte, il est tout à fait normal que les leaders mondiaux annoncent des investissements pour satisfaire cette demande et c'est dans cet environnement que nous nous inscrivons avec un procédé et un produit compétitifs.

### **Ne va t-il rester que des miettes à METEX?**

La flexibilité de notre technologie, la possibilité d'utiliser des unités de fermentation existantes, la meilleure performance d'inoLa™ versus les méthionines chimiques et enfin la baisse des coûts des matières premières végétales nous font penser que METEX, à travers ses partenaires, pourra capturer un pourcentage significatif de la croissance du marché de la L-Méthionine.

- 6) **Est-il vrai qu'ils ont mis en place l'appellation « méthionine » sans DL ou L ?**

Sur l'appellation méthionine, vous faite probablement référence à l'hydroxy-analogue de méthionine qui représente 40% du marché. On sait que pour les acheteurs, ce produit est 20 % moins efficace que la DL-Méthionine (qui représente 55 % du marché), laquelle est elle-même 35 % moins efficace qu'inoLa™, le nouvel additif pour la nutrition animale de METEX à base de méthionine 100 % biosourcée.

## **Cession d'actifs L-Méthionine :**

- 7) Pourquoi demander l'avis des actionnaires pour la cession de la méthionine sans leur donner la moindre information concernant l'estimation de la transaction : comment peut-on évaluer la pertinence de la transaction? / Dans quelle fourchette de prix METEX envisage de concéder cette technologie ? / Avez-vous déjà une ou plusieurs discussion(s) avancée(s) avec une ou plusieurs société(s) souhaitant acquérir votre technologie L-Méthionine ? Est-ce que vous avez déjà un/des acheteurs potentiels ? Est-ce que la tenue de cette assemblée signifie que vous vous apprêtez à signer avec un industriel ?**

Comme vous le savez, METabolic Explorer mène plusieurs discussions avec des acteurs majeurs du secteur pour valoriser sa technologie. Parmi les différents modèles discutés figurent des partenariats, des licences et même la cession d'éléments d'actifs constitutifs de la L-Méthionine.

L'histoire de METEX montre qu'il est risqué de valoriser ses technologies par des modèles exclusifs où l'essentiel de la valeur est généré après une décision d'industrialisation qui n'appartient qu'au seul partenaire.

Compte tenu de ses expériences passées et de sa situation financière, la société se doit d'envisager tous les modes de valorisation possibles face aux marques d'intérêts reçues, en particulier ceux générant des montants de liquidités immédiats les plus élevés possibles ; or un modèle incluant des cessions d'actifs qui n'était pas, jusqu'à maintenant, envisagé, répond à cet objectif.

Bien entendu, cela n'a du sens que si la valorisation est significative. Pour se conformer aux recommandations de l'AMF dans le cas où le montant de cession de l'actif est supérieur ou égal à la moitié de la capitalisation boursière en moyenne sur les 2 exercices précédents, la société doit consulter ses actionnaires. Partant du principe que son Conseil d'administration n'autorisera pas une opération d'un montant inférieur, la société a choisi de préempter une situation qu'elle considère comme plausible où elle viendrait à recevoir une offre à un tel prix.

A ce stade il ne s'agit donc que d'une hypothèse de cession et d'un avis consultatif.

- 8) La vente concerne-t-elle aussi « inola » ?**

Dans un scénario de cession de l'actif L-Méthionine, pourraient être concernés : le procédé de fabrication, la composition du produit qui en est issu et la marque associée au produit. Ce dernier point n'est pas une obligation tandis que le procédé et le produit sont indissociables.

- 9) En période de négociation d'attribution de licence, comment expliquer au futur client que l'on peut vendre la technologie? cela semble incohérent.**

Une licence est un contrat de location de la Propriété Intellectuelle pour un domaine d'activité. Sous certaines conditions il est possible que le contrat de location continue même en cas de changement de propriétaire.

### **Trésorerie :**

- 10) J'ai bien noté ce qui a été dit à l'AG de juin concernant la projection de la trésorerie. Où en est-on ? et projection 2017 ? de combien de mois au-delà du 31 décembre Metex dispose-t-elle ?**

Un point commun à l'ensemble des modèles discutés est qu'ils devront comprendre un montant de liquidités significatif dès la signature, ce qui viendra impacter positivement la trésorerie.

Le stade d'avancement des discussions sur la L-Méthionine permet d'être optimiste quant à la matérialisation d'un accord avant la fin de l'année.

Et enfin, si rien ne se passe avant la fin de l'année, nous confirmons que nous disposerons à fin décembre 2016 d'environ 3 millions d'euros de trésorerie brute, sans aucun tirage du PACEO®, donnant une visibilité sur le S1 2017.