

Univercells – la société belge dédiée à la démocratisation mondiale de vaccins

En 2013 UNIVERCELLS a été cocrée par Hugues Bultot et José Castillo. Cette entreprise de biotechnologie, située à Gosselies, a pour vocation de rendre les vaccins et autres médicaments biologiques accessibles à tous en développant des technologies et des services innovants. Leur innovation continue dans les domaines de la biotechnologie, des bioprocédés et de la biofabrication ne s'arrête jamais. Ils sont constamment à la recherche de moyens nouveaux et durables pour élargir l'accès à ces médicaments qui sauvent des vies. Univercells nous a gentiment accordé une interview.

Par *Laurence De Munter*, CFA, Investment Strategy



Photo : Univercells



Nous pensons que nos partenaires locaux ont le droit de contrôler leur propre approvisionnement en médicaments. Avec nos technologies et services, ils peuvent produire le bon vaccin ou médicament au bon moment.

Comment est née et quelle est la mission d'UNIVERCELLS ?

Notre mission consiste à rendre les médicaments biologiques accessibles à tous, tant en termes de prix que de qualité. Notre mission est née d'une constatation sur le terrain : de nombreuses personnes dans de nombreux pays n'ont pas les moyens d'acheter les médicaments dont ils ont besoin. Il ne suffit pas qu'un médicament existe. Pour changer le monde, il doit être accessible à tous. Nous voulons changer le modèle existant au profit d'un business model plus innovant, flexible et égalitaire. Nous faisons cela en mettant à disposition des technologies moins coûteuses, plus petites, avec une empreinte réduite, qui permettent une production et installation locale dans des pays émergents. Nous mettons aussi à disposition des capacités de recherche et de production de vaccins à grande échelle à Jumet. Et nous sommes également présents sur le terrain en proposant des formations en biotechnologie pour renforcer les compétences et l'autonomie locales.

Aujourd'hui, Univercells est une véritable success story wallonne. Comment s'est déroulé votre parcours depuis vos débuts ? Quels objectifs avez-vous atteints ? Et quel bilan pouvez-vous en retirer ?

Depuis notre création, la société a beaucoup grandi et nous comptons aujourd'hui plus de 500 collaborateurs répartis dans cinq filiales. Nos installations sont présentes partout dans le monde et au fil des années, nous avons réussi à attirer des investisseurs de renom. Globalement, nous

sommes satisfaits du chemin parcouru mais notre mission « biologics for all » nous impose des remises en question constantes. Nous continuerons à œuvrer, chaque jour, pour la réaliser et nous adapter aux réalités du moment.

Quel impact a eu la Covid sur votre activité ? Vous a-t-elle donné un coup d'accélérateur ?

Oui, très certainement. La crise Covid a mis en lumière ce pourquoi nous œuvrons au quotidien : nous ne sommes pas égaux face à l'accès aux soins de santé. L'Afrique, un continent avec lequel notre filiale Unizima travaille beaucoup, en a fait les frais. Encore aujourd'hui, 3 ans après le début de la pandémie, une minorité de personnes ont été vaccinées contre le Covid-19 sur le continent, et 99% de leurs vaccins sont importés. La crise sanitaire nous a permis d'accélérer le développement de nos activités, car il est devenu évident, aux yeux de tous, que le modèle actuel de production de vaccins avait laissé des millions de personnes de côté pendant la pandémie. Nous pensons que nos partenaires locaux ont le droit de contrôler leur propre approvisionnement en médicaments. Avec nos technologies et services, ils peuvent produire le bon vaccin ou médicament au bon moment.

La volonté du gouvernement De Croo est de positionner la Belgique en tant que centre d'excellence dans la biotech. Quelle carte pouvez-vous jouer à ce niveau-là ?

La Belgique possède un secteur pharmaceutique florissant et se positionne de plus en plus comme une référence en matière de biotechnologie.

Notre situation géographique et la qualité de nos formations universitaires jouent un rôle, des deux côtés de la frontière. Ces dernières années, la Belgique a démontré son leadership et son expertise en matière de santé et d'innovation. En tant que société wallonne, nous sommes ravis de faire partie de cet écosystème et nous mettons tout en œuvre pour faire face aux challenges que le secteur représente : former et attirer les bons talents tout en restant innovants.

Vous avez récemment levé 44 millions d'euros d'investisseurs de renom. Pouvez-vous nous en dire plus ? Et comment parvenez-vous à les attirer ?

La Fondation Bill & Melinda Gates nous suit depuis nos débuts, mais ce ne sont pas les seuls. Depuis plusieurs années, nous sommes soutenus par de solides investisseurs locaux et mondiaux dont Takeda Ventures, Global Health Investment Fund, Adjuvant Capital ou des fonds apparentés à la fondation Soros, mais aussi des fonds publics belges et régionaux. La plupart de nos projets d'innovation sont soutenus par des fondations axées sur l'impact ainsi que par l'écosystème belge et tous visent un soutien à long terme à notre société et sont en phase avec notre mission de rendre les médicaments biologiques accessibles au plus grand nombre de personnes.

Avez-vous l'intention d'entrer en bourse ?

Nous ne fermons pas la porte à cette option-là. Une cotation au Nasdaq fait partie de nos projets, mais ce n'est pas une priorité dans les mois à venir.

Comment intégrez-vous les valeurs ESG au sein de votre entreprise ?

Le développement durable est intégré dans les opérations quotidiennes d'Univercells, supervisé par notre Sustainability Committee créé en 2019. Univercells entend mener une activité entrepreneuriale responsable et sociale. Elle impacte directement 4 des 17 objectifs de Développement Durables de l'ONU (Figure 1).

Quelles sont vos ambitions à CT et à MT ?

Grandir, et nous internationaliser davantage. Cela passe par notre marché, qui est mondial. Nos technologies sont utilisées par des sociétés biopharmaceutiques présentes dans le monde entier.

Nos systèmes sont installés dans près de 20 pays en Europe, aux Etats-Unis, en Asie et en Afrique. Avec l'acquisition de Synhelix (une société française) début 2022, et l'acquisition de RLM Consulting, spécialisée dans les « regulatory affairs »

en 2022 également, nous ne cessons de grandir. Nous prévoyons d'ailleurs d'ouvrir prochainement un bureau à Boston, afin de proposer nos technologies innovantes de l'autre côté de l'océan.

Figure 1 : Objectifs de Développement Durable de l'ONU

Source : un.org



In this section, we interviewed Kate Antrobus, the Chief Investment Officer at Univercells. Born in the UK, Kate studied at an impressive list of universities including the University of Oxford, Columbia University and LSE. She worked at JPMorgan Asset Management and at Lion's Head, a UK-based investment bank with a focus on frontier and emerging markets. In 2019, Kate joined Univercells where she was appointed as CIO two years later.

You have worked at several financial institutions prior to Univercells. What inspired your move to this fast-growing Belgian biotech company?

Kate Antrobus: In London I was working in health-care investing – I met Univercells in 2015 about 5 years before I joined, because I was working with the Global Health Investment Fund, a health impact investing fund. Hugues, the co-Founder and CEO, pitched me and I told him that I loved the idea, but we were a scale up fund, not a venture fund, so to come back when they had some traction. They told me “In two years, we’ll be ready!”. Normally for entrepreneurs I would expect to double that... but two years later almost to the day, they were! The GHIF invested and remains a shareholder, and I moved on from the GHIF but loved the story and stayed in touch with Hugues. So then when Brexit happened, for various personal reasons I was looking to leave London and move to Europe. I wanted to move to Paris or Amsterdam, but I was convinced that Brussels was the perfect combination of the two! Univercells had grown beyond proof-of-concept; proof-of-technology; proof-of-business-model to figuring out how to grow and expand into new markets and engage with a different set of stakeholders. I call it corporate puberty, and it’s my favourite part of a company growth journey. After the big dreams and starry eyes of the start-up, and before the bureaucracy and politics of the grown up. I was convinced by the story of Univercells, by the vision but also by the experience of the founders and what I could learn from them.



Kate Antrobus, Chief Investment Officer at Univercells

As CIO, through which channel do you see Univercells grow the most? Is your focus on organic growth or through acquisitions?

Our focus is primarily on organic growth, though we have done a few acquisitions. Acquisitions tend to be more opportunistic – where we see a way to use the resources we have (our people, our infrastructure, our know-how) to take another asset (a company or a product) to a different level. In organic growth, Jose is incorrigible and just can’t stop coming up with new products, and Hugues is incorrigible and can’t stop buying buildings, so most of our growth is organic and just trying to keep up with the boundless energy that those two must pour into market opportunities as they identify them.

The pandemic led to a lot of change in the healthcare and biologics industries, and change means opportunity. Univercells’ historic investment into people, infrastructure and product development positioned us to move rapidly into new market segments (for example, from cell-based to RNA) and into adjacent businesses (from operating our own facilities to facility design and construction as a service). So yes, the overwhelming majority of our growth is organic and even where we do acquire assets or companies, we are almost always using some of our resources that go beyond cash to build them up.

We are learning all the time how to do things differently and getting market feedback and making mistakes. As long as those mistakes don't kill us, they are a good thing. So, my advice would be to take risks, but ones you can afford to lose, and learn from the feedback, and if you still exist in 10 years then you are winning.

Which new investments can we expect from Univercells in the future? Do you target certain countries or technologies?

Univercells is a proudly Belgian company – last year we entrenched our presence in Belgium and expanded in Europe (in France); as well as building some pioneer partnerships on the African continent (South Africa and Senegal). Going forward you can expect to see Univercells invest in going global. Our products are already exported to and used in 20 countries, and going forward we will be investing in building physical presence (infrastructure) internationally, looking at North America, and in close collaborations with our partners on the African continent, potentially Asia as well. In terms of technologies, in 2022 we invested heavily to develop a novel manufacturing technology for RNA (via Quantoom, the Nfinity platform) and we will now be investing to scale that technology through our three classic business models – equipment sales; infrastructure and associated advisory services. We always start with the technology to create value – technology-driven affordability – and then capture value through those three business models.

Which lessons have you learned from working in M&A in frontier and emerging markets?

Politics and culture matters. You must understand the incentives and the context people are operating under – whether it's foreign governments, partners, shareholders, or a negotiation counterpart. You can't just march into a frontier market and assume that things will work the same, you need to take the time to invest in understanding your market, understanding your partner or funder and the world in which they operate. That could be frontier markets, it could be supra-sovereign markets (international development aid and global funder organisations) or it could be the cultural gap between French and Flemish Belgium.

Which advice would you like to give to entrepreneurs/funders?

There's this stereotype of founders who work 24/7, live-breathe their company, and I sometimes feel like founders expect to either be billionaires or bust in 3 years. In reality, for me the goal of entrepreneurship is to survive. Univercells was 10 years old this year, and we are still young. Experience matters, and whilst Univercells is learning and benefitting from Hugues and Jose's prior companies, we are also learning all the time how to do things differently and getting market feedback and making mistakes. As long as those mistakes don't kill us, they are a good thing. So, my advice would be to take risks, but ones you can afford to lose, and learn from the feedback, and if you still exist in 10 years then you are winning. •

Top 5 books

- recommended by Kate Antrobus

SHOE DOG by Phil Knight

I just read it so it's fresh in my mind, a tale of entrepreneurship that doesn't shy away from the unglamorous parts of founder-life and showcases a rare person that combines a passion for business with an obsessive passion for product (in this case, running shoes). Side note, I found this book through the ghostwriter, JR Moehringer, who is amazing and also wrote *Open* by Andre Agassi and *Spare* by Prince Harry.



THE MAIAS by Eca de Queiros

I love translated novels because they use English in a way that native writers don't. And I love a historical epic that tells the rise and fall of a (usually aristocratic) family, with a bit of incest thrown in for good measure.

THE SHADOW OF THE SUN: MEMOIR OF AFRICA by Ryszard Kapuściński

My family is from South Africa and this book just tells the story of the African continent in a way that is both very specific to his memories and so universal to the experience of visiting the continent.

HARRY POTTER SERIES by JK Rowling

Specifically the audiobooks read by Stephen Fry. This is my stress-relief in an airpod!

BAD BLOOD: THE STORY OF ELIZABETH HOLMES by John Carreyrou

Elizabeth Holmes has ruined polo necks for me – I can't wear one without someone making a comment or comparison. This book is so well written and, in my mind, crucial reading as a cautionary tale for anyone with big dreams in biotech.



LUXEMBOURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxembourg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIQUE
142, Avenue Franklin Roosevelt
B-1050 Bruxelles
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

TVA LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm-privatebanking.com

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2023 Securities De Munter.
All rights reserved.

Disclaimer. Ce document est une publication de la société Securities De Munter, société réglementée par la CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) au Grand-Duché de Luxembourg. Cette publication ne peut être considérée comme une proposition d'investissement. Il s'agit d'un document informatif n'engageant en aucun cas la société. La société Securities De Munter ne garantit pas que les instruments financiers utilisés dans ce document vous correspondent. Toutes transactions financières réalisées par vos soins tenant compte des informations financières délivrées dans cette brochure sont exécutées à votre entière responsabilité. Investir dans certains instruments financiers (comme les actions) peut induire certains risques importants. Avant l'exécution de toute transaction, l'investisseur doit disposer d'un niveau de connaissance et d'expérience nécessaire à la compréhension des risques liés à l'utilisation de certains instruments financiers. Dans certains cas, ces risques peuvent conduire à la diminution temporaire voire la perte de tout ou partie du capital investi. Les collaborateurs de la société Securities De Munter peuvent vous aider dans la diversification des instruments financiers. Les éventuels rendements qui pourraient figurer dans la présente brochure sont établis sur base du passé. Ceux-ci ne constituent, en aucune manière, une garantie pour le futur. Nous ne sommes, également, aucunement en mesure de garantir que les scénarios attendus et les niveaux de risques explicités dans la brochure ne prendront forme dans la réalité. Ceux-ci doivent uniquement être utilisés comme indicateur informatif. L'ensemble des données qualitatives et quantitatives dans cette brochure sont à considérer comme indicateur et sont également susceptibles d'évoluer dans le temps. Les fluctuations des devises peuvent également influencer les résultats et les rendements affichés. Les informations établies dans cette brochure par l'auteur des articles sont éditées à une date précise. Bien que les analyses émanent de sources fiables, nous ne pouvons garantir de manière absolue l'authenticité, le caractère complet et la mise à jour parfaite des données utilisées. La société Securities De Munter ne peut, en aucun cas, être tenue responsable du caractère incorrect ou incomplet des données utilisées dans la présente brochure. Aucun article figurant dans cette brochure ne peut, sans l'autorisation écrite et formelle de la société Securities De Munter être reproduite ou publiée à quelque fin que ce soit. Cette publication est soumise aux lois luxembourgeoises sur les publications financières.