

PRECIS DESTINE AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

La Fondation de Guérison Drépanocytaire (FGD)

La Découverte, l'Etendue de la Maladie, la
Confirmation Continue, et Notre de Gestion



La Fondation de Guérison Drépanocytaire (la FGD) est une société à but non-lucratif récemment établie et dédiée à la recherche biomédicale. Sous la direction du docteur Robert Broyles, la FGD a découvert la voie d'une guérison drépanocytaire pour laquelle l'Union Européenne lui a accordé un brevet afin de combattre cette maladie génétique – la maladie la plus fréquemment documentée et la plus vieille de toute l'histoire humaine. La guérison porte DREPAC © (FTH-GRT, désignation scientifique) comme nom de marque provisoire et traite les causes profondes de la maladie au lieu de ses symptômes externes. La genèse du nom DREREPAC provient du grec ancien **drépano** qui veut dire faucille et du mot **cesser** en français.

Cette année environs 340.300 enfants seront nés avec la drépanocytose. Malheureusement la plupart sera morte avant leur premier anniversaire. Aujourd'hui 107.000 patients reçoivent le traitement anti-drépanocytaire standard à un coût moyen de €9.029 (\$US 14,447) par an. En dépit de ces dépenses extraordinaires, ces victimes parmi les mieux soignés du monde ne cessent pas de mourir assez jeunes entre l'âge de 42 et 45 ans à la moyenne.

Les études analytiques et les recherches indépendantes suite aux présentations rendues par le docteur Broyles au cours des colloques de savants n'ont fait que confirmer la découverte. Ces examens aux laboratoires par collègues et par inconnus ont fait accroître la renommée de la FGD puisque le nouveau protocole n'a pas besoin d'intervention chirurgicale ni de visites fréquentes à l'hôpital.

Il n'y a pas d'effets secondaires reconnus. Le remède est efficace à 100%, et ne coûte que 4% du prix typique des soins compréhensifs. Prière de consulter la liste des présentations offertes par le docteur lors des colloques annuels de savants et de chercheurs.

La FGD se sert d'un style de gestion dit "non-lucratif et encore". Il comporte cinq éléments dont quelques uns cherchent un bénéfice tandis que les autres poursuivent un but social:

1. Vendre la guérison aux prix à la portée du monde entier en essayant de la vendre aux prix mêmes plus réduits aussitôt que possible.
2. Au début de la campagne de vente, agrandir le réseau de distribution même s'il faut réduire la marge de bénéfice.
3. Partager les fruits de recherche indépendante autant qu'un dialogue normatif qui renforce les rapports Nord-Sud.
4. Renseigner le public (du village jusqu'à l'université) au sujet de la guérison drépanocytaire, y compris son dépistage.
5. Faire accroître les fonds de recherche disponibles à la FGD, y compris le nombre des échanges entre instituts et leur personnel.

Ces « buts non-lucratif et encore » rappellent notre croyance que l'accès aux soins médicaux doit être un devoir et un droit. En plus, cet accès ne doit pas être facultatif mais obligatoire pour tous – non seulement les privilégiés.

Plusieurs brevets ont été déjà accordés.

Demande des Fonds et la Recherche d'un Directeur de Gestion

La FGD sollicite des dons pour financer les essais de sureté jusqu'aux essais de l'Etape No. II qui amènent au chantier d'essais de l'Etape No. III. En se rendant compte que la FGD vient d'arriver au monde du développement de produits pharmaceutiques neufs, nous cherchons d'autres sociétés pareilles à but non-lucratif qui sont déjà rodées pour travailler avec nous en partenariat dont le siège social pourrait être domestique ou étranger. Le budget estimatif à travers ces années d'essais (2008-2012) est de l'ordre de €3.313 millions (\$US 5.293 million) -- fonds suffisants pour nous amener au seuil de l'Etape No. III.

A ce point, la FGD – toujours en partenariat -- se propose solliciter parmi les sociétés pharmaceutiques celles qui voudraient financer et diriger toute l'Etape No. III en échange du droit exclusif de recevoir le transfert de brevet, en particulier les droits de commercialisation et du marketing. La sollicitation suivra les protocoles compétitifs d'acquisition internationale conformes aux principes internationaux prônés par l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle. La société la plus compétitive payera des rentes à la FGD, qui à son tour payera un pourcentage de ses rentes à tous les collègues qui auront participé dans cette aventure selon la durée et le niveau de chaque effort individuel.

Nous nous attendons éliminer 58% de l'expression drépanocytaire avant l'an 2016 et 87% avant 2028.

DREPAC © et la Technologie

Le remède (dont le nom commercial sera DREPAC ©) est lié à la féretine à la lourde chaîne (FtH), une protéine que le corps produit naturellement. On a déjà montré que la FtH peut dé-activer le gène drépanocytaire muté et simultanément réveiller le gène sain qui le remplace. Néanmoins, FtH ne change pas les gènes pour toujours. La guérison s'adresse aux causes profondes de la drépanocytose au lieu des symptômes externes. La guérison est spécifique à la maladie. Son administration est facile. Le produit est si stable du point de vue chimique qu'il n'est pas nécessaire le mettre au frais, une situation favorable pour marchander et distribuer ce remède salubre dans les pays tropiques en voie de développement où habitent plus de 90% des victimes drépanocytaires. La composition moléculaire du produit pharmaceutique, ses effets salutaires, et ses modes de traitement sont reconnus autant que de la propriété intellectuelle déjà protégée par des brevets.

Certes, la barrière la plus prolongée est l'approbation du permis de vente de la part des autorités régulatrices telles que le European Medications Agency (EMA) ou le U.S. Food and Drug Administration (USFDA).

Les Bienfaits Attendus pour Ceux qui Souffrent de la Drépanocytose et Qui Suivent un Traitement DREPAC©

- Efficacité médicale à 100%
- Aucun effet secondaire
- On peut éviter les risques importants liés aux interventions chirurgicales et aux thérapies chimiques
- 340.300 enfants sauvés chaque année (l'an 2008 estimatif)
- Le coût projeté du traitement DREPAC © ne sera que 4% des tarifs actuels
- Environs 107.000 patients pourront épargner €8.888 (\$US 13,865) par an
- Les victimes drépanocytaires pourront s'attendre à une durée de vie normale de 82 ans au lieu de mourir à l'âge de 45 ans

L'Equipe de Gestion FGD

Robert Broyles, docteur – Président-Directeur Général (PDG) et Fondateur de la FGD, professeur en biochimie et biologie moléculaire. Spécialiste en biologie moléculaire et la biologie du radical libre, il a découvert la guérison pour la drépanocytose. Points forts: analyse compréhensif et scientifique, peut identifier des

membres des équipes doués de talents multiples, gestion des dons de recherche. License ès science en chimie et doctorat en biochimie – Wake Forest University. Chercheur et savant au National Institute of Health. Activités communautaires : la Croix Rouge Américaine, Boy Scouts, First Unitarian Church.

Gary Bricker, Certified Financial Planner - Directeur du Développement (nommé) pour la FGD. License ès lettres en science économique University of Connecticut, Maîtrise ès sciences en urbanisme (option Tiers Monde) Columbia University. 25 ans en planification économique dans les pays en voie de développement. Spécialiste dans la gestion des dons et des prêts du secteur santé publique des pays au sud de Sahara. Points forts: planification financière d'outre-mer, la gestion technique des contrats et des dons. Activités communautaires : l'internat auprès de l'Habitat pour l'Humanité (Nations Unies) New York, conseiller – Schools without Boundaries, démarrages d'écoles primaires, professeur adjoint – Black Sea University (Tbilisi), First Unitarian Church – conseil d'administration. Lieux de travail/d'études : la Zambie, la Somalie, le Ghana, le Burkina Faso.

Directeur des Finances, à recruter. Au moins cinq ans d'expérience dans les finances, la collecte des fonds caritatifs, l'organisation du placement des investissements, du talent dans le démarrage de projets, dans le conseil fiscal pour les sociétés à but non-lucratif, dans les impôts pour sociétés anonymes, preuves égales et leur documentation. Points forts : évaluation du personnel, conseils sur le renforcement d'équipe, programme de formation en comptabilité. Maîtrise de gestion ou expert-comptable. Habitant d'Oklahoma City, USA. Activités communautaires- à voir.

L'Opportunité du Marché

A travers les années la taille de ce marché restait petite à cause du taux de mortalité à l'ordre de 75% pour les nouveaux nés et les enfants moins de cinq ans.

DREPAC ©, le nom de marque provisoire, sera réservé pour toute publicité au sujet du remède.

La population des survivants drépanocytaires pourrait atteindre un débit de croissance de 340.300 par an. Quant aux compétiteurs, il n'y a que très peu qui soient prêts. Le nouveau remède est bien placé pour contrôler une grande partie du marché. Si on réussit à établir une péréquation de prix parmi les marchés variés, la taille de ce marché sera limitée par deux facteurs seulement : 1) une infrastructure logistique et des barrières de transport qui empêchent une bonne distribution dans les endroits ruraux lointains et 2) le manque d'un programme national de dépistage.

Les Fonds Sollicités, les Chiffres Budgétaires, et Comment Sortir du Marché:

Nous cherchons €3.371 millions (\$5.259 million) sous forme de dons ou de prêts aux taux d'intérêt subventionné sur cinq ans : 2008 – €0,762 millions (\$1.188 million) ; 2009 - €0,738 millions (\$1.152 million) ; 2010 - €0,959 millions (\$1.496 million) ; 2011 - €0,853 millions (\$1.330 million) ; et l'an 2012 - €0,060 millions (\$0.093 million).

Option A - travaillant comme membre d'un consortium la FGD signera avec les organisations non-gouvernementales, les sociétés para-étatiques, et/ou les gouvernements concernés autant que sociétés à but non-lucratif un contrat pour les services d'essais définitifs rendus au chantier comme Etape No. III. Le consortium lancera une Demande de Propositions de Projet à cet effet.

Option B – A la suite d'une compétition technique et financière, la FGD attribuera un transfert de son brevet pourvu que la société pharmaceutique la mieux placée, à ses propres frais internes, finance et conduise les essais de l'Etape No. III, et commence la vente du produit au plus tard 12 mois après les approbations des autorités régulatrices.

Les participants dans le consortium (Option A) ou la société pharmaceutique (Option B) pourront continuer leur entreprise après la date terminale du brevet. En plus, il vaut bien remarquer qu'un consortium n'émet pas d'actions, et ainsi ne court pas de risque d'une reprise inamicale de la part des actionnaires. Beaucoup de consortium ou de sociétés à but non lucratif fleurissent longtemps après la mort de leurs fondateurs. Il n'y a pas de sortie obligatoire.

Exemple d'un scénario financier : Pour l'an 2019 l'entreprise pharmaceutique projette des revenus de \$214 million ; la même année l'entreprise payera des rentes de 7,5% pour couvrir les dons secondaires et les dépenses suivantes : du soutien aux partenaires bénévoles, les frais de l'équipe de gestion ; une hausse dans les frais de recherches ; l'élargissement de la base financière de la FGD jusqu'à ce que le brevet se termine en 2028. A la moyenne, un surplus annuel valorisé à \$US 16 millions sera partagé parmi les membres du partenariat.

Exemple continu en chiffre avec la FGD comme détenteur du brevet (l'an 2018):

144,5% ----- taux de rentabilité interne (2008-2028)
€253,8 millions (\$US396 millions) ----- valeur actuelle nette liée à un taux
d'escompte de 18% 2008-2028)
1X – seuil de rentabilité (\$US 17.259 million) ----- 1an 4 mois
2X - seuil de rentabilité (\$US 34.518 million) ----- 2 ans 1 mois
5X - seuil de rentabilité (\$US 86.259 million) ----- 4 ans 9 mois

Contacteur : Robert Broyles 011 (405) 706-5802

robert-broyles@ouhsc.edu www.sickleculturefoundation.org

Les curricula vitae de Messieurs Broyles et Bricker disponibles sur demande.