

Lettre ouverte de Dominique Costantini, Emile Loria et Alexis Peyroles

Chères parties prenantes d'OSE Immunotherapeutics,

Nous nous sommes engagés, le 27 mai, dans une action de concert, après plusieurs tentatives infructueuses de dialogue avec le Conseil d'Administration d'OSE Immunotherapeutics (OSE).

Nous sommes, depuis, questionnés, interpelés, mais aussi dénigrés, harcelés judiciairement, accusés de désinformer ou de faire un putsch. Nous lisons les nombreuses communications d'OSE sur son site web ou à travers les compte-rendu sur le forum Boursorama d'un échange entre son CEO, Nicolas Poirier, et une personne non identifiée dont le pseudo est Knacer. Nous recevons aussi des soutiens qui font chaud au cœur.

A un mois de l'Assemblée Générale du 30 septembre qui sera décisive pour l'avenir de notre entreprise, nous avons souhaité répondre, ici, à plusieurs questions, mensonges et accusations.

De façon liminaire, nous sommes heureux qu'OSE ait des actionnaires aussi engagés que cette personne dénommée Knacer. Nous avons écrit au Conseil d'Administration d'OSE pour demander si les posts de Knacer sur Boursorama rendaient compte, de façon exacte, des propos de Nicolas Poirier. Celui-ci nous répond que *« les propos rapportés sur le forum traduisent uniquement l'analyse personnelle de leur auteur, dont la société n'est pas responsable »*. Knacer appréciera ! Pour le reste, cette défausse nous semble symptomatique du flou d'OSE, notamment dans sa communication. Nous y reviendrons.

En premier lieu, pour quelles raisons faisons-nous tout cela ? Quelles sont nos motivations ? Sommes-nous des « activistes » ? Voulons-nous prendre le pouvoir, vendre OSE... ?

Nous faisons tout cela parce que nous avons fondé OSE, parce que nous aimons OSE, parce que nous voulons un bel avenir pour OSE et parce que nous pensons que ce bel avenir est aujourd'hui menacé.

Nous avons deux motivations : 1) tenir nos engagements vis-à-vis de toutes celles et tous ceux qui nous ont fait confiance: patients, collaborateurs, actionnaires, partenaires de l'industrie pharmaceutique... et 2) ne pas perdre le fruit de toutes nos années de travail pour OSE et de tous nos investissements dans OSE.

On invoque l'âge de deux d'entre nous pour dire que nous voulons vendre. Dominique a 70 ans et Emile a 76 ans. Ils ont des enfants et des petits-enfants, tous fiers du travail qu'ils ont accompli pour développer des thérapeutiques innovantes, et à qui ils veulent, comme tout un chacun, transmettre un patrimoine.

Tous trois, nous avons investi notre argent personnel, en 2012 et 2013, à la création d'OSE, puis en 2014 et 2015, et depuis, nous avons accompagné la société régulièrement dans les moments difficiles.

Ce patrimoine, nous voulons le défendre contre une vision prédatrice qui est portée par le Président du Conseil d'Administration et le CEO d'OSE.

Contrairement à ce que nous pouvons lire, par exemple dans le forum Boursorama, **nous ne cherchons pas, à travers cette action de concert, à vendre nos participations dans OSE**, mais à préserver et à accroître la valeur d'OSE pour tous ses actionnaires. Nous ne cherchons pas davantage à racheter OSE.

Nous connaissons des actionnaires d'OSE qui partagent nos opinions, mais **nous sommes trois et seulement trois dans cette action de concert.**

On nous accuse de vouloir prendre le pouvoir, mais soyons objectifs : nous avons eu *de facto* le pouvoir avec plus de 50% des votes exprimés aux Assemblées Générales d'OSE depuis sa création en 2012.

Nous ne sommes pas des inconnus pour OSE. Nous ne sommes pas, non plus, des activistes, comme cherchent aujourd'hui à nous dépeindre le Président du Conseil d'Administration et le CEO d'OSE. **Nous sommes ses fondateurs et ses anciens dirigeants. Nous détenons 20% du capital et 24% des droits de vote.**

Ce n'est pas nous qui voulons prendre le pouvoir, mais bel et bien ceux qui nous en accusent et qui détiennent, essentiellement à travers l'attribution d'actions gratuites, moins de 5% du capital et des droits de vote pour le Président et le CEO et 7% du capital et 8% des droits de vote pour l'ensemble des membres du Conseil d'Administration (source : Document d'Enregistrement Universel 2024 d'OSE).

Cette année, une divergence stratégique est sur la place publique. Elle sera tranchée à l'Assemblée Générale. La démocratie actionnariale prendra alors toute son importance. C'est une très bonne chose.

Nous constatons, hélas, que le Conseil d'Administration d'OSE n'est pas de cet avis. Il cherche à fausser le jeu par une action devant le Tribunal de Commerce de Nantes. Son objectif est explicite : « *neutraliser ou limiter [nos] droits de vote* » (communiqué OSE du 29 août). Il l'habille de mots grandiloquents : « *protéger l'ensemble des actionnaires et garantir un débat équitable* ».

Qui peut croire cela ? Ne sommes-nous pas, nous aussi, actionnaires ?

Nous sommes, ici, face à un déni de démocratie actionnariale, mais aussi face à un déni de notre pouvoir légitime, alors même que nous avons fondé, dirigé et développé OSE de 2012 à 2024, alors même que nous avons eu un rôle majeur et, en tout cas bien plus grand que le rôle de tous les membres réunis de l'actuel Conseil d'Administration, dans la construction de ce qu'OSE est aujourd'hui. **Nous sommes, ici, face à une tentative masquée de prise de pouvoir.**

Le 29 août, OSE invoque ainsi des irrégularités et des accès non autorisés, charge l'ancienne Directrice Financière et bascule dans le complotisme lorsqu'elle indique : « *plusieurs éléments [laissent] penser que l'action de concert aurait pu être mise en place bien plus tôt et impliquer un groupe plus large que celui déclaré* ». Tous ces propos sont **mensongers**. Après avoir essayé de dialoguer, nous avons compris, fin mai, qu'aucune négociation sérieuse n'était possible et nous avons alors initié cette action de concert.

Le Tribunal de Commerce de Nantes examinera les faits sur la base de ce que dit le droit sur les actions de concert et sur leur objectif qui porte uniquement sur l'exercice du droit de vote sur des résolutions. Nous souhaitons que le Tribunal fasse respecter la démocratie actionnariale.

Nous rappelons que Dominique Costantini a quitté ses fonctions de Directrice de la Stratégie et du Développement en octobre 2024 pour partir à la retraite et qu'en tant que consultante jusqu'à fin janvier 2025, elle a supervisé la rédaction de l'étude de phase 2 sur le Lusvertikimab avec des experts du domaine.

Ensuite, que voulons-nous ? Quelle stratégie et quelle gouvernance proposons-nous pour OSE ?

OSE est, jusqu'ici, une belle réussite, tant en immuno-oncologie qu'en immuno-inflammation, avec deux programmes phares, trois grands partenaires et un moteur R&D très dynamique. Tedopi® et Lusvertikimab sont deux actifs cliniques à un stade avancé avec des résultats positifs dans des indications larges. Ils ne sont pas apparus par magie en octobre 2022, au moment où Nicolas Poirier a été nommé CEO. Ils sont le fruit de tout le travail mené depuis 2012, avec des collaborateurs de qualité que nous avons recrutés et promus.

OSE est aujourd'hui à un tournant. Elle a des choix stratégiques à faire. Nous nous sommes engagés, le 27 mai, dans une action de concert parce que nous avons un différend avec le Conseil d'Administration sur la stratégie, notamment pour le développement clinique du Lusvertikimab. **Ce différend a dégénéré en conflit ouvert. Nous le regrettons, mais ce n'est pas de notre fait**, contrairement à ce que voudraient faire croire le Président du Conseil d'Administration et le CEO d'OSE.

Ce que nous voulons est dit clairement dans notre site web, [ose-immuno-ensemble](#). C'est tellement clair que le Conseil d'Administration d'OSE cherche à bâillonner ce site web, qui nous a été demandé par l'AMF pour expliciter nos positions ! Notre partenaire web, notre hébergeur et nous-mêmes venons d'être mis en demeure d'en retirer de nombreux éléments.

Comme c'est tellement clair sur notre site web, le mieux à faire est d'en reproduire, ici, quelques passages :

« Nous avons construit la stratégie d'OSE autour de deux axes :

- *Mener des recherches performantes et développer des médicaments innovants en immuno-oncologie et en immuno-inflammation*
- *Mener, en parallèle, le développement de plusieurs produits en partenariat avec de grands noms de l'industrie pharmaceutique ou, en fonction de l'indication, de façon indépendante.*

Dans la continuité de cette stratégie, nous voulons qu'en 2025, OSE fasse deux choix essentiels :

- *Mener à terme la phase 3 de notre vaccin contre le cancer du poumon, Tedopi®*
- *Nouer un partenariat pharmaceutique de premier plan pour lancer le développement clinique de stade avancé de notre traitement de la colite ulcéreuse, Lusvertikimab. »*

Nous nous opposons à la stratégie poussée par le Conseil d'Administration d'OSE pour le Lusvertikimab, qui est de lancer des études de phase 2b, couteuses et très longues, sans partenaire industriel, mais avec des fonds d'investissement qui poursuivront en phase 3 avec l'objectif de vendre OSE et qui, auparavant, lui demanderont de se concentrer sur ce seul produit, d'arrêter les autres projets et probablement de réduire sa R&D, si nous nous référons à d'autres biotechs, par exemple [Inventiva](#).

Concernant le Lusvertikimab, l'étude de phase 2 a déjà été menée et ses résultats, très prometteurs, permettent de rechercher, dès maintenant, un partenaire industriel.

Nous confirmons donc, ici, ce que nous écrivons dans notre site web, **« cette stratégie [du Conseil d'Administration] serait très risquée car elle obligerait OSE à aller chercher 500M€ sur plusieurs années et, de façon immédiate, pour une étude de phase 2b, 60 à 80M€ ».**

Le Conseil d'Administration d'OSE nous accuse de désinformation, mais c'est bel et bien lui qui pratique la désinformation lorsqu'il écrit dans son document Questions-Réponses du 29 août que :

- notre objectif est *« de recentrer la stratégie d'OSE sur un seul actif en oncologie »*
- *« l'essai de Phase 2b est estimé à 30-50 millions d'euros »*
- nos déclarations sur un coût total de 500M€ sur plusieurs années pour le développement clinique du Lusvertikimab sont *« trompeuses »*.

Examinons, maintenant, chacun de ces affirmations.

Nous avons construit OSE autour de deux piliers, l'immuno-oncologie et l'immuno-inflammation. Ces deux piliers font qu'OSE a un profil unique, diversifié et très prometteur. Il est hors de question, pour nous, de remettre en cause l'un d'entre eux.

Nous ne connaissons pas le design de **l'étude de phase 2b préparée par OSE**, mais à plusieurs reprises, Nicolas Poirier a annoncé plusieurs sous-groupes pour pouvoir explorer plusieurs pistes : étude de deux modes d'administration (intraveineuse et sous-cutané), étude de doses avec au moins deux doses, recours à un « biomarqueur prédictif », sachant que des patients ont ce biomarqueur et d'autres ne l'ont pas et, de façon plus classique, que des patients ont déjà eu des traitements biologiques et d'autres n'en ont pas eu.

Il faut donc étudier plusieurs sous-groupes en parallèle. Nous estimons qu'environ 250 à 400 patients seraient nécessaires pour des effectifs suffisants dans les différents sous-groupes et que **l'étude coûterait entre 60 et 80M€, soit bien plus que l'intervalle de 30 à 50M€, communiqué par OSE le 29 août.**

Nous ajoutons que le biomarqueur est un élément exploratoire qui mérite attention, mais qu'il s'agit, pour l'instant, d'une **simple piste non validée cliniquement.**

Lors de son échange avec Knacer, Nicolas Poirier aurait dit, lui aussi, que l'efficacité du biomarqueur serait d'abord à démontrer. Et lorsque Knacer l'a interrogé sur la communication bâclée d'OSE sur ce sujet, Nicolas Poirier a, à nouveau, pratiqué la défausse : *« NP aurait voulu présenter les résultats du biomarqueur à un congrès, mais face à l'attaque surprise du G24 [nous trois, dans le forum Boursorama], il a dû les divulguer rapidement pour que tous les actionnaires disposent de tous les éléments. »*

Enfin, concernant le coût total de 500M€, plusieurs autres traitements contre la colite ulcéreuse sont en cours de développement chez d'autres biotechs ou laboratoires pharmaceutiques. Nous avons donc une idée assez précise des coûts et des délais. Regardons, par exemple, ce qu'il s'est passé chez Abivax.

Le programme sur la colite ulcéreuse y a été lancé en 2017 et la commercialisation est prévue aujourd'hui en 2027. De 2017 à août 2025, Abivax a levé plus de 1.100M€, dont 140M€ entre le lancement de la phase 2b (voir [étude](#)) et les résultats de la phase d'induction de la phase 2b. Suite à cette phase 2b, Abivax a réalisé deux études de phase 3 qui ont été financées par des fonds d'investissement et des fonds de dette.

Aujourd'hui, Abivax est un succès, mais une biotech qui confie son sort à des fonds est, pendant des années, en risque très fort et pour une biotech qui réussit ainsi, combien jettent l'éponge en cours de route ?

Un coût total de 500M€ pour la poursuite du développement clinique du Lusvertikimab jusqu'à son autorisation de mise sur le marché n'est donc en rien une élucubration ou une tromperie.

Ce coût total est la principale raison de vouloir un partenariat avec un laboratoire pharmaceutique.

L'autre raison est qu'il n'existe pas d'étude « petite » ou « rapide » de phase 2b si l'on veut en utiliser les résultats dans un dossier d'enregistrement et que ces études sont bien mieux menées par les partenaires industriels qui préparent et anticipent ainsi la commercialisation des produits. A titre d'exemple, [l'étude de maintenance](#) a duré 5 ans pour le Skirizi®, un des produits importants contre la colite ulcéreuse, qui est détenu en commun par AbbVie et Boehringer-Ingelheim.

Nous voulons réorienter la stratégie d'OSE et nous avons besoin, pour cela, de changer le Conseil d'Administration car c'est à lui et à lui seul que reviennent les grands choix stratégiques. Et c'est lui et lui seul qui en est responsable devant toutes les parties prenantes de l'entreprise.

Depuis avril, nous avons discuté avec le Conseil d'Administration d'une évolution de sa composition, mais aucune des propositions que nous avons reçues en direct ou lors d'échanges entre avocats, n'aurait rendu possible une évolution de la stratégie. Le 25 août, OSE a publié un communiqué donnant l'impression que des discussions en cours avec nous allaient aboutir à *« un alignement stratégique »* et à *« une évolution de la gouvernance »*. Nous y avons apporté un démenti public le jour-même.

Nous voulons, pour OSE, un Conseil d'Administration qui travaille, qui débat, qui tranche et qui communique des décisions claires au CEO et à toute l'équipe de direction. Un Conseil d'Administration resserré, agile et pluraliste, qui saura développer et valoriser tout le portefeuille d'innovations thérapeutiques.

Nous voulons des administrateurs indépendants qui feront bénéficier OSE de leurs succès et de leurs expériences internationales du développement clinique, du financement de biotechs et des partenariats avec l'industrie pharmaceutique. Nous ne voulons pas d'administrateurs inféodés qui se rangent toujours derrière un seul avis ou derrière la même personne et qui n'exercent donc pas leur mandat en toute indépendance.

Au regard du présent conflit qui s'envenime, nous ne voulons pas qu'OSE se retrouve après l'Assemblée Générale du 30 septembre avec un Conseil d'Administration divisé et dysfonctionnel qui l'empêcherait

d'avancer. Et nous ne voulons plus que le CEO, qui est chargé de déployer la stratégie élaborée par le Conseil d'Administration, ait aussi un mandat d'administrateur.

Notre proposition est un Conseil d'Administration à 8 membres :

- 4 administrateurs indépendants dont nous connaissons l'expertise et la valeur et dont nous proposons la nomination : Markus Cappel, Jonathan Cool, Marc Le Bozec et Shihong Nicolaou,
- 2 administrateurs indépendants parmi les administrateurs actuels
- 1 administratrice représentante des salariés actionnaires : Caroline Mary
- 1 seul administrateur faisant partie de notre Trio : Alexis Peyroles.

Nous venons de parler de nos motivations et de nos propositions. Il nous reste encore deux sujets-clé à évoquer : la communication et le financement.

Commençons par l'échange du 26 août entre Nicolas Poirier, CEO, Fiona Olivier, Chief Corporate Affairs & Investor Relations Officer, et la personne connue sous le pseudo Knacer dans le forum Boursorama.

Cet échange a donné lieu à cinq posts de compte-rendu publiés par Knacer sur le forum Boursorama d'OSE. D'une durée de 1h15, il a été qualifié de « *privilegié* » par Knacer dans le premier de ses posts.

Nous avons lu attentivement ces posts. Ils contiennent des informations précises à caractère financier, stratégique ou relatives à la gouvernance d'OSE, qui n'avaient jamais été rendues publiques et qui n'ont par ailleurs été ni confirmées, ni démenties, ni corrigées par OSE. **Nous avons donc alerté l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) sur cette modalité surprenante de communication, choisie par OSE.**

De façon plus générale, nous considérons que la communication d'OSE est floue et fluctuante. Elle aboutit à ne rien dire d'engageant et à laisser ouvertes toutes les options. Elle manque aux obligations de transparence et de loyauté qui s'imposent à toute entreprise cotée lorsqu'elle communique. **Le Conseil d'Administration d'OSE peut ainsi avancer masqué dans la stratégie qu'il a choisie pour l'entreprise.**

Notre propos est grave, nous en avons conscience. Nous allons donc prendre quelques exemples pour l'illustrer en nous focalisant sur la communication menée par OSE ces derniers jours.

Dans son document Questions-Réponses du 29 août, OSE écrit : « *Notre priorité actuelle est de préserver une optionnalité stratégique dans l'avancement de nos deux actifs principaux, Tedopi® et Lusvertikimab, en assurant un équilibre entre financement à court terme et création de valeur, tout en évitant une dilution prématurée du potentiel de plus-value pour les actionnaires* ». **Quoi que vous fassiez après avoir érigé une telle priorité stratégique, vous pourrez toujours dire que vous aviez annoncé la couleur à l'avance !**

L'énoncé a beau être très vague, il présente un écart sur un sujet important, avec le communiqué d'OSE du 25 août : « *la direction poursuit activement la recherche de partenariats et les opportunités de financement dilutives et non dilutives ciblées, afin de garantir que les deux programmes disposent des ressources nécessaires et soient positionnés pour réussir, chacun avec sa propre feuille de route de développement* ».

On est un peu perdu lorsqu'on met côte à côte ces deux phrases publiées seulement à cinq jours d'intervalle. **Les actionnaires actuels méritent mieux que le fait accompli d'une dilution !**

De façon tout aussi vague et aussi peu engageante, OSE écrit sur la dette convertible dans son communiqué du 29 août : « *le Conseil d'administration ne prévoit actuellement aucun plan stratégique visant à recourir à un financement par dette convertible de grande ampleur* ». **La phrase offre de nombreuses portes de sortie !**

Knacer l'a bien noté dans le compte-rendu de son échange avec Nicolas Poirier. Nous citons Knacer : « *NP m'assure qu'il n'est pas prévu de recourir à une Obligation Convertible en Actions (Nota : les promesses n'engagent que ceux y croient...), mais ne précise pas les pistes envisagées pour trouver les 50M€* ».

Notons, pour notre part, que **le coût de 50M€ pour l'étude de phase 2b**, que Knacer a calculé à partir des indications de Nicolas Poirier, **s'est transformé en un intervalle de 30 à 50M€** dans la communication d'OSE du 29 août. Comme indiqué plus haut, une telle étude coûterait, selon nous, entre 60 et 80M€.

Le partenariat avec AbbVie est un autre exemple de communication fluctuante.

Suite à son échange avec Nicolas Poirier, Knacer dit être « *inquiet pour ABB230 et même très inquiet* ». Nous citons Knacer : « *AbbVie : 18 mois sans réponse... Pourquoi ? Là, je ne suis pas rassuré : impossibilité de communiquer sur le sujet, risques de changements stratégiques des laboratoires...* ».

Knacer ajoute : « *NP m'indique que la phase 1 était prévue en décembre 2024 et qu'un paiement d'étape était attendu en 2025. Ca me paraît très compliqué (dans le mauvais sens). J'ai l'impression que tous les problèmes viennent d'AbbVie et de ces paiements d'étape que nous avions 'forecastés'* ».

Pourtant, deux jours plus tard, OSE écrit dans son communiqué : « *AbbVie : La collaboration initiée au 2e trimestre 2024 progresse à travers une phase de transition visant à préparer le lancement d'un essai clinique de Phase 1. Les deux entreprises évaluent activement la meilleure voie de développement pour garantir un succès à long terme. Les modalités financières, le plan de développement et les calendriers spécifiques restent confidentiels* ». **L'écart entre les deux communications est saisissant. Chacun peut le noter et le décoder.**

Le partenariat avec AbbVie nous permet de faire la transition avec l'autre grand sujet-clé : le financement du développement d'OSE. Aujourd'hui, l'opacité semble régner dans ce domaine chez OSE.

OSE indiquait en ouverture de son communiqué du 26 mars 2025 : « *position de trésorerie de 64,2 millions d'euros au 31 décembre 2024, assurant une visibilité financière jusqu'au premier trimestre 2027* ».

Avec une telle trésorerie, OSE pouvait être considérée comme l'une des biotechs les mieux financées de la scène boursière française. Pourtant, une phrase plus loin dans le même communiqué fut, pour chacun de nous trois, **un signal d'alarme : le nouvel accord conclu le 26 mars 2025 avec Vester Finance.**

OSE avait fait appel à Vester Finance en 2023 à un moment où elle avait un problème de trésorerie et où il fallait, à tout prix, une source de financement simple à activer en cas de besoin. Dominique Costantini, qui était alors présidente du Conseil d'Administration, avait approuvé l'opération.

Normalement, quand vous annoncez une visibilité financière jusqu'au 1^{er} trimestre 2027, vous n'avez pas besoin de faire appel à des acteurs comme Vester Finance, **sauf si vous avez des besoins supplémentaires de financement que vous n'avez pas encore annoncés.**

Sur ce sujet, les compte-rendu de Knacer sont particulièrement éclairants. Nous citons Knacer : « *la trésorerie permet de tenir jusqu'au T1 2027 sans lancement de Phase 2B. Toutefois, dès début 2026, il faudra trouver des relais pour sécuriser 12 mois de visibilité [...]. A voir si des milestones sont versés d'ici-là. NP précise qu'il ne peut pas en dire plus, mais rappelle que la prolongation des BSA (Bons de Souscription d'Actions) de Vester a aussi vocation à servir de bridge si besoin* ».

[Milestone : dans le cadre d'un partenariat avec un laboratoire pharmaceutique, les milestones sont les sommes versées à OSE par son partenaire, en dehors du financement du produit qui fait l'objet du partenariat.]

Knacer conclut plus loin : « *Sans milestone, des tensions apparaîtront dès début 2026, même sans Phase 2B. Avec Vester, il y aurait un peu de répit [...]. Au final, tout dépend des partenariats* ». Force est de constater que son compte-rendu, cité plus haut (cf. AbbVie), sur les partenariats n'est pas encourageant.

C'est probablement pour cette raison que, dans le document d'OSE en date du 29 août, **est apparue la question suivante** : « **Q13 : Que se passe-t-il si les partenariats sont retardés – comment OSE financera-t-elle ses opérations ?** ». OSE répond en évoquant « *des options de repli* », « *des plans de contingence* ».

On peut ensuite ergoter sur la différence entre fonds de dette et fonds de « *venture debt* ». **Dans les deux cas, c'est de la dette** : il faut payer des intérêts élevés et il faut donner aux prêteurs des garanties sur les produits et sur les futurs revenus, donc prendre le risque qu'OSE soit dépouillée.

Lorsque nous dirigeons OSE, nous avons, pour notre part, souscrit un emprunt de 20M€ auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI), mais faut-il rappeler que la BEI est une banque publique qui n'a pas pris de garanties aussi lourdes que les fonds de dettes privés (nantissements, propriété des produits).

Résumons : le 26 mars 2025, OSE présente une situation financière saine, mais cinq mois plus tard, à la lecture des posts de Knacer et de sa communication du 29 août, **OSE semble envisager être dans l'obligation de trouver de nouvelles ressources pour financer son fonctionnement en 2026**, sans même parler de son projet d'étude de phase 2b pour le Lusvertikimab qui, lui, n'est aujourd'hui pas financé.

Une chose est claire : **un audit-flash d'OSE sera nécessaire début octobre** si nous réussissons à changer le Conseil d'Administration lors de l'Assemblée Générale du 30 septembre. Il faudra alors évaluer en priorité l'état des partenariats et l'état de la trésorerie.

Nous sommes à 30 jours de cette Assemblée Générale qui sera décisive pour l'avenir de notre entreprise.

Nous espérons que cette date ne sera pas, une fois encore, décalée sur la base de nouvelles arguties juridiques recherchées par le Conseil d'Administration d'OSE car un nouveau report irait clairement contre l'intérêt de toutes les parties prenantes d'OSE, à commencer par les salariés et par les patients.

Nous nous attendons, en septembre, à continuer d'être dénigrés, harcelés judiciairement et accusés sans fondement. Nous regrettons qu'il en soit ainsi, mais nous ferons face.

Aujourd'hui, nous publions cette Lettre ouverte pour faire la lumière sur tous les sujets du débat en cours avec le Conseil d'Administration d'OSE, mais aussi pour mettre l'accent sur le besoin impératif de défendre la démocratie actionnariale. Nous voulons ainsi éclairer le débat avant de présenter, dans les prochains jours, nos propositions de résolution pour l'Assemblée Générale du 30 septembre.

Nous espérons que cette lettre ouverte répond à vos questions et qu'elle vous aide à mieux comprendre ce qu'il se joue pour OSE et pour chacun d'entre vous.

Les patients qui attendent nos innovations thérapeutiques, les salariés et les partenaires d'OSE méritent mieux que les retards, les incertitudes et les risques causés par la vision prédatrice de quelques-uns.

Les actionnaires d'OSE méritent mieux que le fait accompli d'une dilution.

C'est avec vous tous que nous ferons réussir OSE. Cela se jouera le 30 septembre.

A tous les actionnaires d'OSE, un grand merci, par avance, pour le vote de nos résolutions.

Dominique Costantini, Emile Loria et Alexis Peyroles