



bonyf

# LETTRE AUX ACTIONNAIRES

Décembre 2022

**P.2 - ÉDITO**

**P.3 – CAPITAL HUMAIN**

**P.4 – ACTUALITÉS & INFORMATIONS ACTIONNAIRES**



*Madame, Monsieur, Chers Actionnaires,*

C'est avec un grand enthousiasme que je m'adresse à vous dans le cadre de notre première lettre aux Actionnaires. Grâce à la cotation en bourse sur Euronext Access, intervenue le 17 mars 2022, nous en avons accueilli de nouveaux auxquels je souhaite la bienvenue.

Ces deux dernières années ont été marquées par plusieurs défis pour bonyf. En dehors de la pandémie qui a naturellement ralenti notre croissance, nous avons lancé de nombreux chantiers pour préparer notre avenir. Nous avons beaucoup investi dans la recherche scientifique de haute qualité pour prouver l'efficacité de nos produits avec beaucoup de réussite. Nous avons intensifié nos efforts sur nos deux produits phares, **PerioTabs®** et la crème adhésive pour dentier **OlivaFix® Gold** pour assurer leur succès dans un marché du soin bucco-dentaire OTC en essor.

**PerioTabs®** est la première solution de brossage des dents et des gencives au monde qui élimine le biofilm microbien et réduit les saignements des gencives (gingivite), les maladies des gencives (parodontite) et les infections liées aux implants dentaires (péri-mucosite et péri-implantite) sans utiliser de Chlorhexidine. De plus, **PerioTabs®** aide à combattre le risque de problèmes de santé graves tels que le diabète, les maladies respiratoires, les problèmes cardiaques, les naissances prématurées, le cancer du rein et même la maladie d'Alzheimer, qui sont tous directement liés au saignement des gencives

dû à la pénétration de microbes dans la circulation sanguine.

**OlivaFix® Gold** de bonyf est une crème fixative pour dentiers unique et révolutionnaire car elle ne contient aucun des ingrédients pétrochimiques utilisés dans la plupart des autres colles dentaires. La vaseline a été remplacée par 30 % d'huile d'olive biologique. C'est une innovation majeure et de rupture dans un marché en croissance qui permet à ses utilisateurs de ne pas s'exposer au caractère potentiellement cancérigène de la vaseline.

Notre mission d'entreprise est d'améliorer la santé et le bien-être pour transformer la vie des personnes souffrant d'infections bucco-dentaires. Nous faisons une réelle différence avec des produits de nouvelle génération qui fonctionnent vraiment.

Nous avons besoin aujourd'hui d'accélérer la conquête des nouveaux marchés et la croissance des marchés existants. Ceci suppose des moyens humains et financiers plus importants. Dans ce contexte, bonyf envisage de faire une levée de fonds en 2023. Nous aurons l'occasion de revenir vers vous pour vous présenter ce projet.

bonyf vit une page passionnante de son histoire que nous sommes très heureux de partager avec vous. En tant qu'actionnaires, je vous exprime personnellement ma sincère gratitude pour votre fidélité et votre engagement à nos côtés.

Jean-Pierre Bogaert  
Fondateur et Président Directeur Général

# CAPITAL HUMAIN



*La clé du succès de bonyf ne réside pas seulement dans ses produits innovants, mais aussi dans son capital humain. Nous aimerions profiter de notre premier bulletin d'information aux actionnaires pour présenter l'un des membres clés de notre équipe, le Dr Bart De Wever, Chief Scientific Officer de bonyf.*

## **Bonjour Bart, pouvez-vous nous en dire plus sur votre rôle au sein de la société bonyf ?**

Je suis Docteur en Sciences Médicales et le Chief Scientific Officer de bonyf depuis 2005. Mon rôle consiste notamment à fournir des preuves objectives de l'innocuité et de l'efficacité clinique des produits de bonyf en vue de répondre valablement aux exigences réglementaires strictes ainsi qu'aux attentes des clients. Nous investissons beaucoup de temps et d'argent dans des études précliniques et cliniques de haute qualité. Ces études sont menées par des leaders d'opinion de renommée mondiale et dont les résultats sont publiés dans des revues scientifiques de premier plan lues par des pairs.



## **Pouvez-vous nous illustrer ces tests par quelques exemples concrets ?**

Bien sûr. Tout d'abord, je voudrais mentionner les 7 études cliniques indépendantes menées sur la crème adhésive pour prothèses dentaires **OlivaFix® Gold**, qui ont été réalisées dans 8 pays différents et ont inclus plus de 300 porteurs de prothèses dentaires. Ces études ont démontré la supériorité d'**OlivaFix® Gold** par rapport aux produits leaders du marché actuel. Les résultats ont été pour le moins incroyables, en termes de satisfaction des clients, de temps de maintien et d'amélioration de la qualité de vie globale des porteurs de prothèses. Un nouvel essai est actuellement en cours au Brésil.

Nous avons également réalisé 8 études pour **PerioTabs®** mettant en évidence l'efficacité du produit dans la réduction de la gingivite et de l'infection liée aux implants (péri-mucosite), avec deux études supplémentaires en cours. Une étude mesure l'efficacité de **PerioTabs®** dans la réduction de l'enflure des gencives, souvent observée chez les patients qui suivent un traitement orthodontique. La seconde étude évalue l'utilisation à long terme de **PerioTabs®** chez les patients atteints de parodontite.

Enfin pour **AphtoFix®**, une crème filmogène pour le traitement local des ulcères buccaux, nous avons récemment terminé un essai clinique démontrant une guérison et réduction de la douleur rapide chez les patients souffrant de stomatite aphteuse récurrente. Les résultats devraient être publiés prochainement.

## **Avez-vous d'autres projets en cours ?**

bonyf va continuer d'investir en 2023 dans des essais cliniques pour sa formulation principale **NitrAdine®** afin d'explorer de nouvelles applications dans le domaine de la dermatologie, du traitement des plaies et de la désinfection des matériaux dentaires.

# ACTUALITÉS ET INFORMATIONS ACTIONNAIRES



## ZOOM SUR LES MARQUES DE DISTRIBUTEUR

### Comment définir le « private label » ?

Un produit de "marque de distributeur" est produit par un fabricant tiers ou un sous-traitant et vendu sous la marque d'un détaillant. Il s'agit d'une pratique courante dans le marché actuellement, dont de nombreux consommateurs ne sont pas conscients lorsqu'ils achètent des produits.

### Quel impact pour bonyf ?

À partir de 2023, bonyf prévoit de diversifier ses sources de revenus en augmentant la production sous marque de distributeur de certains de ses produits.

Cette source de revenu alternative n'implique pas d'investissements marketing supplémentaires pour bonyf dans les produits pour chaque pays cible. Les commandes de quantités minimales sont également et nettement plus élevées. Pour bonyf, ces deux éléments sont importants pour augmenter la croissance tout en limitant les coûts financiers supplémentaires pour les nouveaux marchés.

En outre, bonyf participera au salon international "World of Private Label" à Amsterdam en mai 2023, un salon consacré exclusivement à la promotion des marques de distributeur.

Ce débouché de vente s'applique à différents produits de la gamme, bonyf se réservant le droit de commercialiser en direct ses produits innovants, tels que PerioTabs® ou Olivafix® Gold.

## COTATION & IDENTIFICATION

**MARCHÉ DE COTATION :**  
EURONEXT GROWTH ACCESS

**CODE ISIN :**  
BE6333353298

**CODE MNÉMONIQUE :**  
MLBON

**CAPITALISATION BOURSIÈRE  
LE 30/11/2022 :**  
7 063 200 €

## CONTACTS

bonyf NV  
Jean-Pierre Bogaert, Fondateur et  
Président Directeur Général  
[president@bonyf.com](mailto:president@bonyf.com)

Agence CapValue  
Relations Presse  
[info@capvalue.fr](mailto:info@capvalue.fr)