



## Compte-rendu des échanges avec les actionnaires lors de la réunion du 28 juin 2017

**Le 29 juin 2016, un communiqué annonçait la conclusion d'un accord majeur de distribution sur le sol américain avec Henry Schein Medpod, prévoyant dans les 12 prochains mois un déploiement pilote portant sur 10.000 puis 150.000 patients. Un nouveau communiqué datant du 24 avril 2017 nous annonçait un renforcement du partenariat avec cette même société. Pourriez-vous nous indiquer si ce renforcement vient en complément du projet pilote ou vient annuler le précédent contrat et rend donc obsolète le déploiement pilote initialement prévu ?**

Ce deuxième contrat est un renforcement du partenariat avec Medpod. Medpod est un agrégateur de solutions. Visiomed Group a inclus dans le cadre du premier accord ses DM et l'accès à BewellCheck-up®. Medpod nous a demandé d'apporter une brique supplémentaire sur la remontée d'informations qui n'était pas prévue initialement.

C'est ce que nous sommes en train de développer. On termine le développement pour une livraison courant T4 2017 avant une phase de test préalable à un déploiement commercial.

Ce sont des solutions innovantes et complexes qui viennent changer la façon dont on appréhende la médecine. Ce genre d'innovation prend toujours plus de temps que prévu.

La communication ne peut être faite qu'en accord avec le partenaire.

**A l'occasion du salon HealthWeek, se déroulant du 16 au 18 mai à Paris Porte de Versailles, j'ai pu constater que la station VisioCheck® était présente sur le stand InterSystems. Pourriez-vous nous indiquer si un partenariat est en cours de finalisation avec cette société ou si InterSystems n'est qu'un revendeur de la station VisioCheck® ?**

Nous ne commentons pas les discussions commerciales. Les choses avancent.

**Le 25 mai 2016, un communiqué annonçait la signature d'un partenariat commercial avec Huawei. Lors d'une précédente Assemblée Générale, il nous avait été dit qu'une négociation était en cours avec un autre partenaire chinois et que la finalisation de ce nouveau partenariat avait pris du retard à la suite du partenariat commercial signé avec Huawei. Pouvez-vous nous indiquer si ce partenariat chinois est toujours d'actualité ou s'il a été définitivement abandonné ?**

Le partenariat est toujours d'actualité mais il y a des étapes. Il faut d'abord enregistrer les produits sur le marché chinois, ce qui prend du temps. On passe en certification les produits mais comme avec toutes les autorités de santé, il est impossible de donner un délai.



**Lors de mes déplacements à Paris et en province, je me suis rendu dans différentes officines et j'ai constaté qu'il n'y avait aucun ou peu de DM BewellConnect® en rayon. Pourriez-vous nous donner des explications sur l'absence de la marque BewellConnect® au sein de ces officines qui représente une formidable opportunité en termes de visibilité ?**

Nos produits sont présents dans environ 2 500 officines sur 22 500 en France. Nous ciblons en priorité les pharmacies les plus pertinentes.

Le pharmacien a une vraie légitimité pour vendre des produits de santé et nous formons les équipes de vente. Mais il faut aussi avoir en tête que notre stratégie commerciale est désormais en priorité sur de la vente indirecte en B2B2C via des partenaires prescripteurs puissants.

**Dans les statuts, il est indiqué à l'article 21 que la société Visiomed Group offre la possibilité de nommer un ou plusieurs censeurs. Pourriez-vous nous préciser s'il est prévu dans les semaines ou mois à venir de nommer une ou plusieurs personnes afin d'exercer cette fonction ?**

Il n'est pas prévu de nommer des censeurs.

**Dans les statuts, il est indiqué à l'article 10 que la société Visiomed Group est en droit de demander à tout moment la décomposition de l'actionnariat. Pourriez-vous engager cette démarche afin d'identifier clairement l'actionnariat actuel ?**

Il y a un flottant de 95% et une grande liquidité sur le titre, donc un TPI ne permet de connaître l'actionnariat qu'à un instant T. On ne peut pas faire un TPI tous les jours.

A ce jour, nous n'avons pas connaissance d'un actionnaire au-delà de 5%.

**A ce jour, le site e-commerce BewellConnect® US offre la possibilité de précommander plusieurs DM. Pourriez-vous nous indiquer pour quelle raison ces DM sont disponibles uniquement en précommande malgré l'enregistrement par la FDA et pourquoi sont-ils en si petit nombre ?**

Le site est essentiellement une vitrine. La stratégie est de faire du B2B2C pour que nos produits et nos services soient prescrits par des médecins dans le cadre du suivi à domicile de patients chroniques.

On a mis des produits pour tester le marché. Il faudrait mettre des moyens démesurés pour affirmer la marque et ce n'est pas notre stratégie.

**Plusieurs phases pilote ont été organisées ces dernières années, notamment en Afrique. Pourriez-vous nous donner un retour de ces phases pilote en terme financier ?**

Nous avons un partenariat avec UNFM Sanofi et La clinique du diabète pour le suivi de 5 000 patients sur 14 centres en Afrique. Nous avons déjà réalisé le déploiement sur plusieurs villes où nous équipons des dispensaires en charge de suivre les patients.

Il faut 24 à 36 mois pour une expérimentation et pour bâtir un business modèle. Ça ne rapporte pas d'argent directement mais la preuve que nos solutions sont fiables, efficaces et apportent des bénéfices même en conditions extrêmes.

A la suite du déploiement, on a pu montrer l'efficacité de notre service, ce qui a généré un Appel d'Offres ainsi que d'autres opportunités sur lesquelles nous sommes en train de répondre.

**Tout au long de ces dernières années, plusieurs lignes de financement ont été mises en place, la dernière en date a été conclue avec L1 Capital. Il semblerait que cette ligne de financement devrait couvrir l'ensemble des besoins de trésorerie jusqu'à fin 2017. Qu'en est-il pour 2018 ? Pensez-vous de nouveau faire voter de nouvelles résolutions afin de couvrir les besoins financiers nécessaires pour l'année 2018 ou pensez-vous que le déploiement promis depuis 2 ans suffira à couvrir ces besoins ?**

On a fait adopter en septembre 2016 des autorisations qui ne s'arrêtent pas en décembre 2017. Nous avons encore des capacités de tirage significatives et avons tiré à ce jour environ 8 M€.



**Envisagez-vous un recours en justice, à titre individuel ou au nom de Visiomed Group, contre les attaques subies par vous en tant que personne et contre Visiomed Group en tant que société, attaques menées sous couvert d'anonymat via Boursorama ?**

Oui. A la suite de nombreux propos diffamatoires incessant à l'encontre de l'entreprise et moi-même, j'ai décidé de déposer plainte au pénal il y a un an. Les procédures sont en cours contre les personnes incriminées. Je publierai sur le forum de Boursorama le résultat de ces recours.

