



2015 : une année de forts investissements pour la construction d'un écosystème révolutionnaire de Santé connectée

Paris, le 29 avril 2016

VISIOMED GROUP (FR0011067669 – ALVMG), société spécialisée dans l'électronique médicale nouvelle génération, présente ses résultats annuels 2015 et ses perspectives.

2015 : une année 100% connectée

2015 restera une année importante pour VISIOMED GROUP car c'est celle de la naissance de la 1^{ère} offre complète au monde de santé connectée, BewellConnect®, alliant la richesse d'une offre de dispositifs médicaux et des services à très haute valeur ajoutée, positionnant résolument le Groupe comme le pionnier de la Santé connectée

Tout au long de l'année, la société a solidement bâti cette offre avec, notamment :

- Le lancement de 12 dispositifs médicaux innovants, fruits des importants investissements R&D, parmi lesquels **MyCoach**®, **MyECG**®¹, **MyGluco**®, **MyOxy**®, **MyScale**®, **MyTensio**® ou **MyThermo**® et **MyHealthBox**®, la solution intégrée dédiée au suivi des maladies chroniques et patients à domicile ;
- L'enregistrement de l'essentiel de la gamme de dispositifs médicaux connectés par la FDA, ouvrant la voie à la commercialisation aux Etats-Unis ;
- L'acquisition d'une participation stratégique dans Medical Intelligence Service (M.I.S.) et la signature de partenariats avec Zuora, le partenaire de référence mondial des services par abonnement, et H2AD, la plateforme française de téléconseil de référence, prémices au lancement début 2016 de BewellCheck-up® et **MyDoc**®, les services de santé connectée accessibles par abonnement ;
- L'ouverture d'une filiale aux Etats-Unis, également enregistrée par la FDA, avant celle, annoncée début 2016, de VISIOMED do Brazil afin de couvrir en direct ces deux territoires hautement stratégiques ;
- La signature continue de nouveaux accords de distribution à l'international permettant de disposer aujourd'hui d'un réseau commercial couvrant près de 50 pays.

¹ Dispositif médical bientôt disponible



En parallèle, VISIOMED GROUP a fortement renforcé ses ressources financières afin de couvrir les investissements préalables au lancement à grande échelle de l'offre de santé connectée. Le Groupe a ainsi procédé à :

- Une augmentation de capital de 5,9 M€ en janvier 2015 ;
- La mise en place d'un financement maximum de 18,0 M€ sous forme d'OCABSA en août 2015.

Activité et charges d'exploitation stables à périmètre comparable

En k€ - Normes françaises	2014	2015
Chiffre d'affaires	13 307	10 891
Marge brute	7 233	5 319
<i>Taux de marge brute</i>	54%	49%
Charges d'exploitation	-9 547	-13 322
Résultat d'exploitation	-2 314	-8 003
Résultat courant avant impôt	-2 298	-8 356
Résultat net, part du Groupe	-2 598	-7 282

Le chiffre d'affaires 2015 s'élève à 10,9 M€ contre 13,3 M€ en 2014. La variation s'explique exclusivement par 3 événements :

- L'éradication de l'épidémie de virus Ebola dans le monde qui avait entraîné un niveau de ventes exceptionnelles de ThermoFlash® en 2014 (1,1 M€) ;
- L'arrêt d'un accord de distribution (1,1 M€) ;
- L'arrêt des ventes sous marque de distributeur (0,4 M€).

Hors ces éléments, le chiffre d'affaires 2015 aurait affiché une légère progression. VISIOMED GROUP a notamment enregistré un solide volume de près de 150.000 ThermoFlash® vendus sur l'exercice, ce qui constitue la seconde meilleure année depuis le lancement du thermomètre sans contact en 2007.

La marge brute s'élève à 5,3 M€, soit 49 % du chiffre d'affaires, contre 7,4 M€ (54%) un an plus tôt. L'évolution du taux de marge est directement liée à l'impact des variations de change sur les coûts d'achats.

Les charges d'exploitation passent de 9,6 M€ à 13,3 M€ du fait de la montée en puissance des dépenses liées à BewellConnect®. Les principaux efforts ont porté sur :

- La recherche et développement qui représente en 2015 plus de 1,1 M€ et 11% du chiffre d'affaires total contre 0,3 M€ en 2014 ;
- Le marketing (3,1 M€ contre 1,4 M€ en 2014) avec un effort important sur les salons internationaux (CES de Las Vegas) et la notoriété Corporate de la marque BewellConnect® (sponsoring et relations publiques notamment) ;
- L'enrichissement des structures administratives et financières (3,8 M€ contre 2,5 M€) aussi bien au siège que pour la constitution de la filiale aux Etats-Unis.

Hors BewellConnect®, les charges d'exploitation sont stables d'une année sur l'autre.



La société a également supporté des frais non récurrents liés aux opérations réalisées au cours de l'exercice (levées de fonds, prise de participation réalisée dans M.I.S. et projet d'acquisition de Technosens non réalisé).

Au final, le résultat d'exploitation ressort à -8,0 M€, contre -2,3 M€ en 2014.

Après prise en compte des charges financières liées au remboursement des Obligations Convertibles (0,3 M€) et d'un produit exceptionnel (1,0 M€) lié à l'arrêt d'un accord de distribution, le résultat net de l'exercice s'établit à -7,3 M€ (-2,6 M€ en 2014).

Près de 12 M€ de fonds propres et 7 M€ de trésorerie

Fort du succès des deux levées de fonds réalisées en 2015 (5,9 M€ par placement privé et 9,9 M€ par émission et conversion d'OCABSA), VISIOMED GROUP disposait de 12,0 M€ de fonds propres à fin décembre contre 4,4 M€ un an plus tôt et d'une trésorerie nette de 6,7 M€ (1,3 M€ fin 2014). Grâce au remboursement des Obligations Convertibles, le Groupe ne supporte plus d'endettement financier significatif (10 k€).

Depuis le début de l'année 2016, dans le cadre de la première émission d'OCABSA, VISIOMED GROUP a levé 5,1 M€ par exercice de BSA et tirage de la dernière tranche d'Obligations Convertibles.

Comme annoncé le 12 avril dernier², une nouvelle émission d'OCABSA, accompagnée d'une attribution gratuite de bons de souscription d'actions (BSA) à l'ensemble des actionnaires, est prévue et doit permettre de lever :

- Un maximum de 36 M€ par émission réservée d'obligations convertibles en actions assorties de bons de souscription d'actions (OCABSA) :
 - 6 M€ + 12 M€ par émission des OCA en 2 tranches sur 2 ans maximum ;
 - 6 M€ + 12 M€ par exercice des BSA en 2 tranches sur 5 ans maximum.
- Un maximum de 15 M€ par exercice des BSA attribués gratuitement, dont les modalités seront fixées ultérieurement.

Une première émission d'OCABSA, permettant une levée de fonds maximum de 12 M€, est prévue le 3 mai prochain³. Le solde est conditionné à l'approbation des résolutions appropriées par la prochaine Assemblée Générale des actionnaires.

2016 : cap sur le déploiement commercial

Si 2015 a été l'année de la construction de l'offre la plus large et cohérente de santé connectée, 2016 doit être celle du déploiement commercial en France et à l'international. Pour cela, VISIOMED GROUP mise sur plusieurs leviers qui seront activés progressivement au cours de l'exercice :

- La finalisation des négociations sur d'importants accords de distribution aux Etats-Unis et en Chine qui doivent être signés avant la fin du 1^{er} semestre. Les discussions sont en cours avec des partenaires de tout premier plan offrant un puissant levier commercial.
- L'analyse d'opportunités de croissance externe permettant d'accélérer la pénétration de certains marchés clés, notamment en B2B.
- Le lancement au second semestre d'une grande campagne de communication omni canal en France et aux Etats-Unis à la fin de l'année 2016.

² Cf. communiqué de presse du 12 avril 2016

³ Sur la base des autorisations accordées par l'Assemblée Générale du 18 juin 2015 (16^{ème} résolution)



Cette montée en puissance programmée sur le plan commercial s'accompagne de la mise en place, déjà opérationnelle, de capacités de production souples et évolutives capables d'absorber d'importants volumes de commandes.

Dans le même temps, VISIOMED GROUP prévoit l'enrichissement de son offre de dispositifs médicaux connectés et de sa plateforme de services de santé. L'objectif est de maintenir, par un haut niveau d'innovation, l'avance technique de l'écosystème BewellConnect® et la valeur d'usage afin de renforcer la capacité de monétisation par des systèmes d'abonnement ou de paiement à l'acte.

Pour Eric Sebban, Fondateur et PDG de VISIOMED GROUP : « *Nous sommes aujourd'hui idéalement positionnés face au gigantesque marché mondial de la santé connectée qui ne demande qu'à décoller. Nous avons une offre sans équivalent, construite méthodiquement depuis 3 ans, et capable d'adresser les principaux besoins de santé partout dans le monde. Nous sommes les seuls à avoir associé matériel et services afin d'avoir une offre complète et scalable afin de créer un effet de levier important sur nos résultats par des revenus récurrents. L'actualité récente du secteur prouve l'intérêt croissant des grands industriels pour notre domaine d'activité et la position incontournable des start-up innovantes, particulièrement celles de la FrenchTech, pour devenir les leaders de demain.* »

À propos de VISIOMED GROUP

Fondé en 2007 par Eric Sebban, VISIOMED GROUP est une société spécialisée dans l'électronique médicale nouvelle génération. Le laboratoire développe et commercialise des produits de santé innovants dans les domaines porteurs de l'autodiagnostic à usage médical et du bien-être. VISIOMED est notamment l'inventeur du ThermoFlash®, 1^{er} thermomètre médical à infrarouge sans contact.

Les produits VISIOMED intègrent innovation, technologie et design pour apporter des solutions de prévention et de traitement non médicamenteuses centrées sur la simplicité, le confort et le bien-être des utilisateurs.

En 2014, VISIOMED GROUP a annoncé le lancement de sa gamme de produits connectés de santé « BewellConnect® », devenant ainsi le 1^{er} laboratoire d'électronique médicale à pénétrer le marché à très fort potentiel de l'Internet des objets (IoT).

Basé à Paris, VISIOMED GROUP s'appuie sur une équipe de 105 collaborateurs intégrant des forces de ventes dédiées à la commercialisation en pharmacie (OTC), auprès des professionnels de santé (hôpitaux, cliniques, maisons de retraite) et, depuis fin 2010, dans la Grande Distribution. En 2015, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 10 M€. VISIOMED GROUP est qualifié « Entreprise Innovante » par Bpifrance.

VISIOMED GROUP s'est classé 2^{ème} du palmarès national à l'occasion de l'édition 2014 du Deloitte In Extensio Technology Fast 50 et 2^{ème} en Europe du secteur Santé/Biotech/Pharma du Deloitte Technology Fast 500. En 2016, VISIOMED GROUP a remporté les ScaleUp Awards organisés par KPMG et CroissancePlus et s'est classé 1^{ère} société du secteur Santé au classement FW500 (FrenchWeb).

Plus d'informations sur www.visiomed-lab.com.



CONTACTS

VISIONED GROUP

Eric Sebban

bourse@visioned-lab.com

PDG

01 40 67 06 50



ACTUS finance & communication

Jérôme Fabreguettes-Leib

visioned@actus.fr

Relations Investisseurs

01 53 67 36 78

Alexandra Prisa

aprisa@actus.fr

Relations Presse financière

01 53 67 36 90



L'électronique médicale nouvelle génération