



La microchirurgie innovante du dos

Communiqué de presse

VEXIM annonce ses résultats semestriels 2015

Chiffre d'affaires : +24% à 6,1 M€ (vs. 2014)

Marge brute : 72% du chiffre d'affaires

Perspectives

Forte progression de la croissance du chiffre d'affaires anticipée au 2ème semestre 2015

La société prévoit toujours d'atteindre le seuil de rentabilité au 4^{ème} trimestre 2015

Toulouse, le 30 septembre 2015 – VEXIM (FR0011072602 – ALVXM / éligible PEA-PME), société de dispositifs médicaux spécialisée dans le traitement mini-invasif des fractures vertébrales, annonce aujourd'hui ses résultats semestriels consolidés au 30 juin 2015¹.

« Notre entreprise continue de croître à un rythme soutenu sous tous ses aspects. Les ventes augmentent de manière satisfaisante et devraient s'accélérer d'avantage au second semestre 2015, ce qui nous autorise à penser que VEXIM est toujours en bonne voie pour atteindre la rentabilité dans le courant de l'année. En outre, notre étude clinique, lancée en juin dernier pour appuyer la demande d'autorisation réglementaire 510(k) nécessaire pour commercialiser le SpineJack® aux États-Unis, se déroule comme prévu. Pris dans leur ensemble, ces succès démontrent que notre société est en bonne position pour devenir un leader mondial sur le marché de la fracture vertébrale », a déclaré **Vincent Gardès, Directeur Général de VEXIM.**

Forte augmentation des ventes et de la marge brute

<i>Comptes consolidés (en K€)</i>	30/06/2015	30/06/2014²
Chiffre d'affaires	6.111	4.918
Marge brute	4.392	3.647
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	71,9%	74,2%
Charges d'exploitation	-7.802	-7.305
Résultat d'exploitation (perte)	-3.410	-3.658
Résultat net (perte)	-3.647	-3.674

¹ Après avoir fait l'objet d'une revue limitée, les comptes ont été approuvés par le Conseil d'administration le 10 septembre 2015.

² Les éléments financiers du premier semestre 2014 ont fait l'objet d'un reclassement entre la marge brute et les charges d'exploitation sans impact sur le chiffre d'affaires ou le résultat.

Au cours du 1^{er} semestre 2015, les ventes de VEXIM ont atteint 6,1 M€, soit une hausse de 24% par rapport à la même période en 2014. Cette croissance significative témoigne de l'efficacité de la stratégie de vente directe déployée par VEXIM pour le SpineJack® en Europe, combinée avec un réseau de distributeurs spécialisés dans un certain nombre d'autres pays ciblés. Les résultats du 1^{er} semestre 2015 reflètent également plus de 100 opérations chirurgicales effectuées au moyen du nouveau système d'injection de ciment haute viscosité de VEXIM, Masterflow™.

La marge brute a quant à elle augmenté de 20% par rapport au 1^{er} semestre 2014 et s'élève désormais à 4,4 M€. En pourcentage du chiffre d'affaires, la marge brute pour la période se terminant le 30 juin 2015 s'est établie à 72%. La baisse de 2 points par rapport à 2014 est entièrement due à une variation de stock défavorable sur le premier semestre 2015.

Face à la croissance de 24% du chiffre d'affaires, les charges d'exploitation n'ont augmenté que de 7% par rapport au premier semestre 2014, pour s'établir à 7,8 M€. Cette bonne maîtrise des charges opérationnelles s'est traduite par une amélioration de 0,2 M€ du résultat d'exploitation, passé à -3,4 M€. La perte nette enregistrée sur la période est quant à elle de -3,6 M€.

Flux de trésorerie

Au 30 juin 2015, le niveau de trésorerie de VEXIM était de 5,2 M€, ce qui reflète une politique d'investissement mesurée, notamment en termes de développements cliniques et commerciaux.

Faits marquants du 1er semestre

Avancées cliniques majeures

Au cours du semestre, VEXIM a publié les résultats de deux études cliniques et lancé une nouvelle étude clinique pour appuyer sa demande d'autorisation réglementaire 510(k) afin de commercialiser le SpineJack® aux États-Unis :

- En mars, les résultats à 24 mois d'une étude clinique internationale sur 103 patients ont démontré l'efficacité du SpineJack® dans le traitement des fractures vertébrales par compression aiguës d'origine traumatique.
- En avril, les résultats à un an d'une étude pilote de faisabilité, comparant la sécurité et les performances du SpineJack® à celles du ballon de Medtronic dans le traitement des fractures vertébrales par compression chez des patients ostéoporotiques, ont confirmé la supériorité et l'excellente performance du SpineJack®.
- En juin, VEXIM a annoncé le lancement d'une nouvelle étude clinique destinée à appuyer sa demande d'autorisation réglementaire 510(k) en vue d'obtenir le droit de commercialiser le SpineJack® aux États-Unis. Il s'agit d'une étude prospective randomisée, contrôlée, multicentrique européenne qui permettra de comparer la sécurité et l'efficacité à un an de suivi du SpineJack® Nouvelle Génération par rapport à celles du ballon de Medtronic auprès de 160 patients souffrant de fractures vertébrales par compression d'origine ostéoporotique.

Lancement du Masterflow™ en Europe

De par sa simplicité d'utilisation, sa précision et son contrôle, Masterflow™, le système intégré de mélange et d'injection de ciment orthopédique de VEXIM, facilite l'accès au corps vertébral et améliore l'injection de ciment à haute viscosité pour le traitement des fractures vertébrales par compression.

Principaux objectifs

Développer l'activité commerciale aux États-Unis

VEXIM a ouvert une filiale aux États-Unis en septembre 2014 dans le but de structurer le développement de son activité commerciale sur le marché américain autour d'un réseau d'agents et de revendeurs spécialisés. La société a fait son entrée sur le marché américain avec la commercialisation de Masterflow™ fin 2014, préparant ainsi le terrain pour le lancement attendu du SpineJack® dans le pays.

Augmenter la pénétration du marché européen

VEXIM a récemment annoncé la nomination de Gunther Peeters en tant que Vice-président Ventes Europe & Marketing Global. La vaste expérience de M. Peeters dans le business development, les ventes, la formation clinique, le marketing, les aspects réglementaires et le développement clinique sera un atout majeur pour continuer à augmenter la pénétration de marché du SpineJack® en Europe.

Étendre notre réseau de distribution à travers le monde

VEXIM a l'intention de continuer à étendre son empreinte à l'échelle mondiale grâce au lancement du SpineJack® dans de nouvelles zones géographiques, y compris l'Asie et l'Amérique latine. La société a récemment nommé Remco Maljers en tant que Vice-président Ventes Indirectes & Business Development. Remco a 20 ans d'expérience dans la vente et le marketing, et possède une solide expertise de l'industrie de l'orthopédie et de la colonne vertébrale.

Agenda prévisionnel de communication financière 2015* :

Chiffre d'affaires pour le 3^{ème} trimestre : 13 octobre après bourse

*date indicative, pouvant faire l'objet de modifications

À propos de Vexim, le spécialiste de la microchirurgie innovante du dos

Basé à Balma, près de Toulouse, Vexim est une société de dispositifs médicaux fondée en février 2006. Elle s'est spécialisée dans la création et la commercialisation de solutions mini-invasives pour traiter les pathologies traumatiques de la colonne vertébrale. Bénéficiant du soutien financier de l'actionnaire de longue date Truffle Capital³ ainsi que de subventions publiques OSÉO, Vexim a conçu et développé le SpineJack®, un implant unique capable de réparer une vertèbre fracturée et de restaurer l'équilibre de la colonne vertébrale. La Société compte à l'heure actuelle 60 membres. Elle dispose de ses propres équipes de vente en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne, en Suisse, au Royaume-Uni et aux États-Unis, ainsi que de distributeurs en Turquie, en Argentine, à Taïwan, en Belgique, en Estonie, en Pologne, au Portugal, en Afrique du Sud, en Arabie Saoudite, en Colombie, au Panama, au Venezuela, au Chili, au Pérou, en Équateur et dans les pays suivants où le produit est

³ Fondée en 2001 à Paris, Truffle Capital est une importante société de capital-investissement européenne indépendante. Elle est spécialisée dans l'investissement et le développement d'entreprises technologiques évoluant dans les secteurs des TI, des sciences de la vie et de l'énergie. Truffle Capital gère 550 M€ à travers des FCPR et FCPI, ce qui leur permet dans ce dernier cas d'obtenir des réductions d'impôt (les fonds sont bloqués pendant 7 à 10 ans). Pour de plus amples informations, rendez-vous sur www.truffle.fr et www.fcpi.fr.

actuellement en cours d'enregistrement : Mexique, Brésil. Vexim est cotée sur le marché NYSE Alternext Paris depuis mai 2012.

Pour de plus amples informations, rendez-vous sur www.vexim.com

SpineJack®, un implant révolutionnaire pour le traitement des fractures vertébrales par compression

L'aspect révolutionnaire du SpineJack® réside dans sa capacité à redonner à une vertèbre fracturée sa forme d'origine, à restaurer l'anatomie optimale de la colonne vertébrale et à neutraliser ainsi la douleur et assurer le recouvrement des capacités fonctionnelles du patient. Grâce à une gamme spécialisée d'instruments, l'insertion des implants dans la vertèbre est réalisée à l'aide d'une chirurgie mini-invasive, sous contrôle radiographique, en 30 minutes environ, ce qui permet au patient de sortir peu de temps après l'opération. La gamme SpineJack® comprend 3 implants en titane de 3 diamètres différents, couvrant ainsi 95 % des fractures vertébrales et toutes les morphologies des patients.

La technologie SpineJack® bénéficie du soutien d'experts scientifiques internationaux dans le domaine de la chirurgie de la colonne vertébrale et d'une protection par des brevets dans le monde entier jusqu'en 2029.

Contacts

VEXIM

Vincent Gardès

PDG

investisseur@vexim.com

Tél. : +33 5 61 48 48 38

Alize RP

Relations presse

Caroline Carmagnol / Wendy Rigal

vexim@alizerp.com

Tél. : +33 1 44 54 36 66

+33 6 48 82 18 94

LifeSci Advisors LLC

Relations Investisseurs

Michael Wood

www.lifesciadvisors.com

+1 646 597 6983



- **Nom** : VEXIM
- **Code ISIN** : FR0011072602
- **Code mnémonique** : ALVXM

