



## Nouveau plan stratégique 2018-2021

- Déploiement en Asie
- Réorganisation de la filiale US
- Opportunités de croissance externe

***Spineway, spécialiste des implants et ancillaires chirurgicaux pour le traitement des pathologies de la colonne vertébrale (rachis), confirme l'abandon de son objectif de CA 2018 et initie un nouveau plan stratégique afin de recentrer ses activités sur ses zones historiques et repositionner son offre en introduisant des technologies de rupture.***

Spineway a enregistré une solide croissance de son activité l'an dernier portée par un fort démarrage des ventes aux US et un développement actif sur le reste du monde. Cette bonne impulsion de l'activité US ne s'est pas confirmée sur le début d'année 2018 et affiche des revenus en deçà des prévisions. L'orientation des ventes US devrait impacter les revenus de Spineway qui ne pourra pas atteindre son objectif de chiffre d'affaires de 10 M€ sur l'année 2018. En conséquence et comme annoncé en avril dernier, Spineway a décidé de réorienter sa stratégie de développement.

### **Nouvelle étape dans le partenariat avec Tinavi Medical Technologies**

Fort d'un partenariat avec Tinavi Medical Technologies et de produits qui seront homologués d'ici fin 2018, Spineway va renforcer ses activités en Asie, zone stratégique pour le Groupe.

Suite à l'accord d'investissement conclu en septembre 2016, Spineway et Tinavi ont mis leurs compétences et expertises en commun pour développer la toute première offre couplée Robot/implant-instruments à destination du marché intérieur chinois. Les équipes des deux groupes travaillent d'ores et déjà sur un projet de R&D qui leur permettra de commercialiser des implants et instruments Spineway parfaitement adaptés à la chirurgie robotisée.

La conjugaison du savoir-faire de Spineway associé à la technologie et à la stratégie de Tinavi permettra d'étendre en Chine la pratique de la chirurgie sur la colonne vertébrale à des hôpitaux qui ne la pratiquaient pas jusqu'à maintenant.

En complément de son accord de partenariat avec Tinavi, Spineway étudie actuellement plusieurs pistes d'optimisation de sa production d'instruments afin de consolider ses positions et déployer une offre plus compétitive à destination des pays émergents.

## Réorganisation de la filiale US

Aux Etats-Unis, le Groupe fait face à des difficultés chez son principal distributeur. Quelques demandes d'adaptations spécifiques au marché américain sont de plus nécessaires. Ces facteurs viennent mécaniquement impacter l'activité de la filiale de Spineway.

En conséquence, la société a décidé d'adapter la structure de coûts au nouveau prévisionnel de ventes et une nouvelle organisation sera définie dans les prochaines semaines.

Fort de cette réorientation et à la suite d'un désaccord sur la stratégie du Groupe, les dirigeants de Spineway se sont mis d'accord pour que Philippe Laurito quitte ses fonctions de Directeur Général Délégué et d'administrateur de Spineway SA. Sa démission a été proposée et actée par le Conseil d'Administration du 6 juin 2018. A la date du présent communiqué, Philippe Laurito détient 30% du capital de Spineway SA et assure toujours ses fonctions de CEO au sein de la filiale Spineway Inc..

## Des ventes internationales bien orientées

Résolument tournée vers l'international depuis son origine, Spineway commercialise ses produits au travers d'un réseau de plus de 50 distributeurs spécialisés, assurant un socle solide et récurrent d'activité.

A ce titre, la société maintient son très bon niveau de performance sur le reste du monde (hors US) qui demeure très dynamique. Ses produits *gold standard* facilitent le geste des chirurgiens en leur proposant des implants innovants associés à une instrumentation ergonomique offrant plus de confort et une rapidité d'exécution supérieure à la moyenne.

Ses gammes co-développées avec des chirurgiens et son savoir-faire à l'international, lui ont permis d'enregistrer une progression de 21% de ses ventes en 2017 (hors US) qui s'est poursuivie sur le début d'année 2018 avec un chiffre d'affaires en croissance de 20% sur le T1 2018. Spineway va capitaliser sur cette base d'activité notamment en Amérique Latine particulièrement dynamique.

La gamme MIS rencontre un fort engouement en Inde où elle est homologuée depuis quelques mois. Ce succès devrait se confirmer au cours des prochains mois. Conformément à sa stratégie de développement, Spineway a lancé l'homologation de sa gamme Mont Blanc MIS au Japon. Dans ce pays, la technique chirurgicale mini-invasive (MIS) devrait devenir dans les prochaines années la technique opératoire de référence pour les pathologies dégénératives du rachis.

## L'innovation au service de la croissance

Depuis l'origine, l'ADN de Spineway est de développer des solutions innovantes au bénéfice des chirurgiens utilisateurs, dont les gestes chirurgicaux sont facilités, et des patients avec une réduction de la récupération post opératoire et une diminution des effets indésirables.

La Recherche & Développement tient une place prépondérante dans l'activité du Groupe lui permettant d'avoir plus de 30 brevets en application ou en cours d'examen. Cette innovation dans les techniques chirurgicales est la base du développement de Spineway depuis près de 13 ans.

Afin d'accélérer sa prise de parts de marchés et se positionner sur de nouveaux services, Spineway étudie différentes opportunités de croissance externe dont des technologies lui permettraient une différenciation forte de son offre au plan mondial.

Afin d'accompagner ce nouveau plan stratégique et couvrir ses besoins opérationnels sur l'année 2018 suite à la baisse de CA des Etats-Unis, le Groupe est actuellement en recherche de financements afin de dédier ses ressources aux développements à plus forte valeur ajoutée.

*Prochaine communication : Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2018 – 11 juillet 2018 après clôture*

**SPINEWAY EST ÉLIGIBLE AU PEA-PME**

Retrouvez toute l'information de Spineway sur [www.spineway.com](http://www.spineway.com)

Ce communiqué de presse est rédigé en anglais et en français. En cas de divergence, la version française prévaudra.

**Spineway conçoit, fabrique et commercialise des gammes d'implants et d'ancillaires (instruments) chirurgicaux innovants destinés à traiter les pathologies sévères de la colonne vertébrale.**  
**Spineway dispose d'un réseau mondial de plus de 50 distributeurs indépendants et réalise 90% de son CA à l'export.**  
**Spineway, éligible aux fonds FCPI, a reçu le label OSEO Excellence depuis 2011 et est lauréate du trophée Deloitte Fast 50 (2011). Prix INPI Rhône Alpes Politique dépôt de brevets (2013) – Labellisée Talent INPI (2015).**  
**ISIN : FR0011398874 - ALSPW**

Contacts :



**Relations investisseurs**  
David Siegrist – Directeur Financier  
Tél : +33 (0)4 72 77 01 52  
[finance.dsg@spineway.com](mailto:finance.dsg@spineway.com)



**ALSPW**  
**EURONEXT**  
**GROWTH**



**Communication financière**  
Jérôme Gacoin / Solène Kennis  
Tél : +33 (0)1 75 77 54 68  
[skennis@aelium.fr](mailto:skennis@aelium.fr)