



Résultats 2008

réduction des pertes au 2e semestre

Cash flow opérationnel positif

Avec une nette reprise des ventes au 2e semestre, le groupe Quantel réduit ses pertes sans toutefois atteindre l'équilibre opérationnel, du fait d'une activité au T3 inférieure aux prévisions et d'un niveau de dollar qui pesait encore sur les marges. Le groupe repasse cependant en cash flow opérationnel positif (+0,3 M€) avec une capacité d'autofinancement de +0,8 M€ et une augmentation limitée du besoin en fond de roulement.

(M€)	2007	S1 2008	S2 2008	2008
Chiffre d'affaires	42,1	24,8	26,0	51,8
Résultat opérationnel	(3,0)	(1,9)	(1,2)	(3,1)
Résultat avant impôts	(3,4)	(2,9)	(1,8)	(4,7)
Résultat net	(3,7)	(3,1)	(1,8)	(4,9)

Un exercice marqué par le double impact des difficultés de production et de la crise économique

Après avoir résolu l'ensemble des difficultés de production qui avaient marqué l'année 2007 et le premier semestre 2008, le Groupe s'est trouvé confronté mi-2008 au ralentissement de ses marchés, chacun subissant à des degrés divers l'impact du ralentissement économique. Dans ce contexte difficile, le groupe parvient à afficher une progression de 23% de son activité (+8% à périmètre et taux de change constant).

- Le pôle Industriel et scientifique progresse de 12,3% à 27,4 M€ grâce, en particulier, à la bonne tenue du marché des écrans plats jusqu'à la fin de l'année
- L'ophtalmologie progresse de 6,8% à 14,1 M€, malgré les problèmes de production du SOLUTIS et de l'OPTIMIS, aujourd'hui résolus.
- La dermatologie affiche une progression de 129% à 10,3 M€, grâce à l'intégration réussie de QUANTEL DERMA (précédemment Wavelight Aesthetic). L'ensemble de la division dermatologie est désormais regroupée à Erlangen, en Allemagne, et l'essentiel des ventes s'est fait en Europe et en Asie, les US n'ayant pas encore redémarré en 2008.

Charges non récurrentes au 2e semestre

Alors que les pertes du 1er semestre étaient essentiellement liées aux difficultés de production rencontrées au T1, les résultats du 2e semestre sont eux impactés par des charges non récurrentes, pour un total d'environ 1,3 M€. Il s'agit notamment de frais de restructuration, de provisions sur stock, de pertes latentes sur des couvertures de taux, ou de pertes sur clients douteux. Au total sur l'année, les charges non récurrentes s'élèvent à 1,8 M€.

Amélioration de la situation financière à fin mars

L'augmentation de capital par émission d'ABSA réalisée au début du mois de septembre 2008 permet d'afficher au 31 décembre 2008 un niveau de fonds propres de 23,7 M€ pour une dette financière nette de 23,5 M€. En retranchant les 5,4 M€ de Crédit Impôt Recherche, remboursables au premier semestre 2009, la dette nette passe à 18,1 M€, soit un gearing de 76%.

Objectifs 2009 : poursuite de la croissance et amélioration des marges

Avec une gamme de produits renouvelée, une dynamique commerciale offensive et une structure plus souple, Quantel a la capacité de poursuivre sa croissance en ciblant les segments de marché qui recèlent encore du potentiel malgré le ralentissement économique mondial.

- Les **lasers industriels et scientifiques** restent un segment porteur. Les laboratoires de recherche du monde entier semblent maintenir leurs budgets, et Quantel peut accroître cette activité dans des zones où le groupe était moins présent, comme les USA. L'activité contrats devrait continuer à croître, malgré un étalement dans le temps de la phase de production pour le Mégajoule. Sur les lasers à fibres, Quantel a réussi à baisser très significativement ses prix de revient et peut poursuivre son développement sur les secteurs industriels les moins touchés par la crise.
- En **ophtalmologie** le marché semble peu affecté par la conjoncture, s'agissant de soins majoritairement remboursés et de pathologies en augmentation avec le vieillissement des populations. La position de leadership de Quantel et l'étendue de sa gamme sont des atouts pour bénéficier de la croissance naturelle du marché.
- En **dermatologie**, Quantel continue à progresser sur les marchés hors Etats-Unis grâce à une gamme de produit très bien positionnée. Aux Etats-Unis, Quantel finalise la mise en place de nouveaux partenariats commerciaux pour la distribution des produits déjà approuvés par la FDA ou en voie de l'être (EXELO et LEDA).

Quantel porte une attention accrue à la maîtrise des coûts, afin de les adapter à la conjoncture. Les filiales Quantel Laser Diodes et Quantel Medical Inc. (USA) ont déjà fait l'objet d'une restructuration, et les effectifs du Groupe ont été réduits de 8%.

Les marges devraient bénéficier de la hausse du dollar, de l'intégration aux Uls de la fabrication des produits Wavelight, et de la baisse importante des prix de revient des lasers à fibre.

Compte tenu de ces éléments, et grâce à la diversité et au caractère innovant de ses gammes de produits, le Groupe Quantel conserve un objectif de croissance en 2009 malgré la conjoncture défavorable.

A P R O P O S D U G R O U P E Q U A N T E L

Fondé en 1970, le Groupe QUANTEL s'est imposé au cours des dix dernières années comme l'un des plus grands spécialistes mondiaux de la technologie laser à usages scientifiques (laboratoires de recherche, universités), industriels (nettoyage au laser) et médical (ophtalmologie, dermatologie).

Présent en France et aux USA, au travers de sa filiale QUANTEL USA, le Groupe QUANTEL a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 51,8 M € dont plus de 75 % à l'international réparti entre les applications scientifiques et industrielles (53 %) et médicales (47%) du laser.

Les titres de Quantel sont cotés sur Euronext C de NYSE Euronext.

FR0000038242 - QUA

www.quantel-laser.com



Alain de SALABERRY
Président Directeur Général
T : +33 1 69 29 17 00
info@quantel.fr

Philippe MELIKIAN
Directeur Financier
T : +33 1 69 29 17 00
info@quantel.fr

CALYPTUS

Mathieu CALLEUX
Relation Investisseurs
T : +33 1 53 65 37 91
mathieu.calleux@calyptus.net