



NEWWAY 2021

Positionner Spineway comme acteur international de référence en mini-invasif

- Nouvelle politique commerciale
- Evolution des gammes de produits
- Partenariats stratégiques ciblés

Spineway, spécialiste des implants et ancillaires chirurgicaux pour le traitement des pathologies sévères de la colonne vertébrale (rachis), annonce les axes de développement de son nouveau plan stratégique initié en juin dernier et destiné à faire du Groupe un acteur international de référence en mini-invasif avec des gammes premium.

Pendant plus de 10 ans, Spineway a su développer des produits phares positionnés au cœur des besoins quotidiens des chirurgiens, déployer des implantations solides à l'international confirmant son véritable savoir-faire à l'export, et démontrer sa capacité d'innovation, notamment au travers de sa dernière gamme MIS. Le Groupe va pouvoir s'appuyer sur l'ensemble de ces forces pour déployer son plan NEWWAY 2021 et devenir un acteur de référence dans la chirurgie mini-invasive du rachis.

Nouvelle politique commerciale orientée vers les pays matures

Historiquement basé sur le grand export et positionné majoritairement sur des pays émergents tels que les pays d'Amérique Latine ou la Chine, Spineway souhaite déployer une nouvelle politique commerciale afin **d'améliorer sa rentabilité produits/pays**.

Animé par la volonté **d'adresser les marchés matures tels que les USA, le Japon ou encore l'Europe**, en demande de produits *premium*, Spineway va opérer une refonte de sa politique commerciale afin de renforcer ses implantations sur ces marchés cibles. Pour ce faire, le Groupe devrait sélectionner un certain nombre de distributeurs de rang 1 qui lui offriront une couverture plus large de chaque territoire.

En parallèle, le Groupe a d'ores et déjà débuté **la réorganisation de sa filiale américaine** avec l'arrivée d'un nouveau CEO, Jon Luedke, et la mise en place d'une nouvelle équipe. Afin d'optimiser le service client et réduire les délais d'approvisionnement, le Groupe utilise les services d'un site logistique décentralisé qui lui offre de livrer ses clients en 24h, permettant une facturation très rapide des poses, et une gestion fine de ses stocks sur une plateforme web dédiée, réduisant ainsi ses coûts de stockage. Ces éléments devraient progressivement permettre au Groupe de retrouver la croissance sur cette zone.

Dans la continuité des actions menées depuis 2 ans, Spineway va poursuivre sa **politique d'affaires réglementaires** afin d'augmenter les enregistrements en propre de ses produits sur les marchés internationaux clés (Europe, USA, Chine, Japon,...).

Evolution des gammes vers un positionnement *premium*

Depuis sa création, Spineway s'est positionné sur le segment *Gold Standard*¹ avec un certain nombre de produits différenciants tels que le Mont-Blanc baby, destiné aux enfants dès 18 mois, ou encore le Mont-Blanc 3D+ dédié au traitement des scolioses idiopathiques.

Afin d'accompagner son renforcement géographique, Spineway a pour objectif de **repositionner ses produits sur un segment à plus forte rentabilité** à l'image de sa gamme Mont-Blanc Mini-Invasive (MIS). Cette technique opératoire en forte croissance qui représentait 12%² des chirurgies en 2016 devrait s'imposer comme la référence dans les années à venir et représenter 33% des chirurgies en 2021. Dans cette optique, le Groupe vise à être pionnier sur de nouveaux segments du marché MIS, et couvrir les 3 principales familles de pathologie : dégénérative, déformative et traumatologie.

Cette montée en gamme s'accompagnera **d'évolutions régulières des produits les plus vendus** du Groupe afin d'adapter ces derniers aux nouvelles demandes du marché, à l'image de la gamme Mont-Blanc Évo qui offre aux chirurgiens plus de maniabilité et de confort.

Concomitamment à sa politique commerciale, Spineway vise à augmenter la notoriété de ses produits et techniques opératoires. Ainsi, les nouvelles gammes d'implants Spineway feront l'objet de **publications médicales ou d'essais cliniques**, outils indispensables de reconnaissance et gages de fiabilité des produits auprès de tous les chirurgiens utilisateurs.

Partenariats ciblés pour accélérer le développement

Le Groupe reste attentif à toute opportunité de partenariat ciblé qui lui permettrait d'**accélérer son déploiement sur certains pays ou de renforcer ses positions sur ses zones historiques**. A l'image du partenariat initié en Chine avec Tinavi Medical, pour le développement d'implants et instruments adaptés au robot Tinav, qui devrait s'accélérer dès l'obtention des homologations de la CFDA. Outre l'aspect géographique, le Groupe reste également ouvert à tout rapprochement qui pourrait lui permettre d'intégrer de nouvelles technologies ou des compléments de gammes stratégiques.

Fort de ces nouvelles bases, Spineway dispose des moyens nécessaires pour déployer son plan stratégique NEWWAY et vise une croissance annuelle à deux chiffres avec un retour à la rentabilité.

Prochaine communication: Résultats annuels 2018 – 29 avril 2019

SPINEWAY EST ÉLIGIBLE AU PEA-PME

Retrouvez toute l'information de Spineway sur 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

¹ *Implants et instruments de référence utilisés au quotidien par les chirurgiens du rachis*

² *Source : markwatch, January 17th 2017*

Contacts :



Ligne aux actionnaires
Ouverte du mardi au jeudi (10h-12h)
0811 045 555



ALSPW
EURONEXT
GROWTH



Relations investisseurs
Solène Kennis
spineway@aelium.fr