



Résultats semestriels et chiffre d'affaires à fin septembre 2014

Paris, le 30 octobre 2014

VISIOMED GROUP (FR0011067669 – ALVMG), société spécialisée dans l'électronique médicale nouvelle génération, publie ses résultats du 1^{er} semestre 2014, arrêtés par le Conseil d'administration réuni le 30 octobre, et son activité commerciale des 9 premiers mois de l'exercice 2014.

Faits marquants depuis le début de l'année

L'année 2014 s'annonce une nouvelle fois comme particulièrement dense pour VISIOMED GROUP, avec d'ores et déjà d'importantes réalisations.

Objets connectés de santé et bien-être :

VISIOMED GROUP a dévoilé les premiers produits de sa toute nouvelle gamme d'objets connectés sous la marque BewellConnect®. Les produits ont été présentés à la fin du 1^{er} semestre et ont suscité un fort enthousiasme de la part des professionnels comme en attestent :

- La nomination de 3 produits au Trophée des Objets connectés et le **1^{er} Prix du meilleur compagnon bien-être** décerné à **MyThermo**, 1^{er} thermomètre électronique médical connecté au monde intégrant la technologie sans-contact **ThermoFlash®**.
- La signature d'un accord de distribution avec **Extenso Telecom** pour la Grande Distribution en France dont les enseignes majeures en GSA (Auchan, Carrefour, Casino, Cora, E.Leclerc, Système U, etc.) et GSS (Boulangier, Darty, Fnac, etc.), les sites e-commerce, les réseaux de téléphonie mobile et les boutiques LICK dédiées aux objets connectés. Les 1^{ère} livraisons ont eu lieu courant octobre et permettent de déployer la gamme auprès des enseignes avant la période cruciale de Noël.

Le Groupe a également signé un contrat de sponsoring avec l'AS Saint-Etienne, BewellConnect® devenant ainsi partenaire officiel du club pour les trois prochaines saisons et s'assurant une large visibilité.

VISIOMED GROUP a volontairement décidé de décaler la commercialisation de la gamme BewellConnect® à début septembre, d'abord en France. Les premières commandes prises sont livrées depuis octobre. Ce nouveau calendrier permet d'apporter au réseau des pharmacies les outils indispensables d'aide à la vente aux consommateurs (bornes interactives et vidéo pédagogiques d'utilisation des produits et de l'application



BewellConnect®). Une montée en puissance importante est programmée d'ici à la fin de l'année avant un déploiement à l'international en 2015.

ThermoFlash® Pro :

Les derniers mois ont également été marqués par un renforcement du potentiel commercial de la gamme professionnelle de thermomètre sans contact ThermoFlash®. La lutte contre l'épidémie d'Ebola a mis en lumière l'avance technologique de ThermoFlash® et la nécessité d'équiper les professionnels de santé et autres administrations, publiques et privées.

Dans ce contexte, VISIOMED GROUP a signé un accord de partenariat avec le Groupe PRISME, intégrateur reconnu de solutions de traçabilité et de mobilité.

L'ensemble des personnes publiques (établissements hospitaliers, structures médico-sociales, administrations centrales, collectivités locales et territoriales, SDIS, régions, universités et musées) peuvent commander le ThermoFlash® PRO LX-261E EVOLUTION à l'UGAP depuis le 22 octobre dernier.

Distribution exclusive de l'assistant d'écoute de Sonalto en pharmacie :

L'Arrêté du 13 août 2014 du Ministère des affaires sociales et de la santé a intégré les assistants d'écoute pré-réglés d'une puissance maximale de 20 décibels à la liste des marchandises dont les pharmaciens peuvent faire le commerce dans leur officine. Cette décision a permis de relancer les ventes de l'assistant d'écoute développé par Sonalto dont VISIOMED GROUP assure la distribution exclusive en pharmacie depuis 2011.

L'impact sur les ventes du 3^{ème} trimestre 2014 est déjà significatif et la très forte dynamique commerciale se confirme sur le 4^{ème} trimestre.

Analyse de l'activité commerciale à fin septembre 2014

Chiffre d'affaires en k€ - Normes françaises	2013	2014	Variation
1 ^{er} trimestre	3 908	2 886	-26%
2 ^{ème} trimestre	2 938	2 394	-19%
Total 1^{er} semestre	6 846	5 280	-23%
3 ^{ème} trimestre	1 704	2 499	+47%
Total 9 mois	8 550	7 779	-9%

Après un début d'année particulièrement difficile dans le prolongement de la fin d'année 2013 (contexte économique tendu), VISIOMED GROUP a enregistré un rebond progressif de ses ventes qui s'est fortement accéléré au 3^{ème} trimestre (hausse des facturations de +47%). A fin septembre, le chiffre d'affaires du Groupe ressort ainsi à 7,8 M€, en repli limité de 9% par rapport à la même période de 2013.

Le segment **Santé** représente 61% du chiffre d'affaires à fin septembre contre 69% un an plus tôt. Le repli d'activité est intégralement dû à l'arrêt brutal des ventes de deux lignes de produits (éthylotests et inhalateurs électroniques) dont l'impact s'élève à -1,2 M€ sur les 9 premiers mois de 2014. Le reste de l'activité est stable, l'absence de pathologies étant compensée par l'accélération des ventes d'assistants d'écoute.

L'activité dans les réseaux de **Grande Distribution** (17% des ventes à fin septembre 2014, part stable sur 1 an) a connu une évolution comparable à l'ensemble du Groupe avant l'arrivée massive des objets connectés de santé et de bien-être de la gamme BewellConnect®.

L'**International** a enregistré une dynamique particulièrement soutenue (+45%) et représente désormais 22% des facturations contre 14% un an plus tôt. Le succès des gammes de produits historiques du Groupe, tirées par la puissance de la marque ThermoFlash®, se confirme de trimestre en trimestre.



Analyse des résultats

Les résultats semestriels 2014 font ressortir une perte nette, part du Groupe, de -1,5 M€ contre -0,5 M€ au 30 juin 2013. Ce niveau de résultat s'explique principalement par 3 effets conjugués :

- Le repli d'activité constaté sur les 6 premiers mois de l'année du fait de la baisse des 2 marchés précités (éthylotests et inhaleurs électroniques) ;
- L'évolution du mix produit entraînant un tassement de la marge brute à 57% du chiffre d'affaires contre 64% un an plus tôt ;
- Un haut niveau de dépenses de développement et marketing, pour accompagner notamment le lancement de la gamme d'objets connectés.

En k€ - Normes françaises	S1 2013	S1 2014
Chiffre d'affaires	6 846	5 280
Marge brute	4 357	3 032
<i>Taux de marge brute</i>	64%	57%
Résultat d'exploitation	-301	-1 388
Résultat net, part du Groupe	-536	-1 532

Analyse de la situation financière

Au 30 juin 2014, VISIOMED GROUP disposait de 3,7 M€ de fonds propres et supportait un endettement financier net de 1,0 M€, principalement constitué de dettes non exigibles à court terme.

La finalisation, début juillet, d'une augmentation de capital avec maintien du Droit préférentiel de souscription (DPS) de 1,8 M€ (prime d'émission incluse) a permis de renforcer sensiblement la situation financière de VISIOMED GROUP. Post-opération, les fonds propres s'élevaient à 5,5 M€ et la trésorerie nette de dettes financières atteignait 0,8 M€.

En k€ - Normes françaises	31/12/2013	30/06/2014	Proforma 30/06/2014 ¹
Capitaux propres	5 272	3 740	5 527
Dettes financières nettes (trésorerie nette)	456	982	(804)

¹ Situation nette post-augmentation de capital finalisée le 2 juillet 2014



À propos de VISIOMED GROUP

Fondé en 2007, 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 77 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 2013, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de près de 11 M€. VISIOMED GROUP est qualifié « Entreprise Innovante » par OSEO innovation.

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

Contacts

VISIOMED GROUP

Eric Sebban

bourse@visiomed-lab.com

PDG

01 40 67 06 50



ACTUS finance & communication

Jérôme Fabreguettes-Leib

visiomed@actus.fr

Relations Investisseurs

01 53 67 36 36

Alexandra Prisa

aprisa@actus.fr

Relations Presse

01 53 67 35 79



L'électronique médicale nouvelle génération