



Résultats du 1^{er} semestre 2016 et attribution gratuite de BSA²⁰¹⁶

Paris, le 21 octobre 2016

VISIOMED GROUP (FR0011067669 – ALVMG), société spécialisée dans l'électronique médicale nouvelle génération, présente le bilan de son activité et ses résultats financiers du 1^{er} semestre 2016. Le Groupe annonce également l'attribution gratuite de bons de souscription d'actions (BSA²⁰¹⁶) à l'ensemble de ses actionnaires afin d'accompagner son plan de déploiement commercial.

Multiplication des partenariats commerciaux

Après avoir consacré l'essentiel de ses ressources en 2015 à la construction de la première offre de santé connectée, associant dispositifs médicaux et services innovants à forte valeur ajoutée, VISIOMED GROUP a, conformément à son plan de marche, multiplié les accords commerciaux depuis le début de l'année 2016. On retiendra notamment :

- La signature d'un partenariat technologique et commercial mondial avec HUAWEI, un des leaders mondiaux des solutions pour les technologies de l'information, afin de créer une véritable offre connectée, intégrée et sécurisée au service des patients et des professionnels de santé. Grâce à cette association, les deux partenaires ont l'ambition de devenir rapidement des acteurs majeurs et incontournables pour le déploiement mondial des solutions de télémédecine et de télésanté connectée.
- La signature d'un contrat majeur de distribution aux Etats Unis avec l'américain MEDPOD portant sur les produits de la gamme BewellConnect[®], dispositifs médicaux connectés enregistrés par la FDA, et les services BewellCheck-up[®] et MyDoc[®] qui feront partie des offres révolutionnaires de télémédecine augmentée commercialisées auprès des médecins et des plus prestigieuses compagnies d'assurance.
- La collaboration avec EOVI MCD MUTUELLE, 2^{ème} mutuelle interprofessionnelle française, pour la conception d'offres innovantes portant sur les objets et services de santé connectée.
- L'accord de partenariat avec BLUELINEA pour intégrer les dispositifs connectés BewellConnect[®] dans son offre BlueHomeCare[®] dédiée au maintien à domicile de personnes fragiles et dépendantes.
- Les accords signés au Moyen-Orient, notamment au Koweït (ALGHANIM & SONS W.L.L), en Arabie Saoudite (QETAF) et à Bahreïn (NASSER PHARMACY), en vue de la commercialisation des produits phares du groupe.



Renforcement des investissements marketing

En k€ - Normes françaises	S1 2015 (6 mois)	2015 (12 mois)	S1 2016 (6 mois)
Chiffre d'affaires	5 737	10 891	4 781
Marge brute	3 200	5 319	2 527
<i>Taux de marge brute</i>	<i>56%</i>	<i>49%</i>	<i>53%</i>
Charges d'exploitation	-6 652	-13 322	-8 082
Résultat d'exploitation	-3 452	-8 003	-5 552
Résultat courant avant impôt	-3 571	-8 356	-5 628
Résultat net, part du Groupe	-3 506	-7 282	-5 632

Ces accords, préalables indispensables à un déploiement massif de l'offre BewellConnect®, n'ont pas encore d'impact visible sur le chiffre d'affaires réalisé au 1^{er} semestre 2016.

Le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2016 s'élève à 4,8 M€ contre 5,7 M€ au 1^{er} semestre 2015. La variation résulte exclusivement d'un effet de base défavorable lié à des opérations ponctuelles réalisées début 2015 et non renouvelées en 2016 (livraisons de ThermoFlash® dans le cadre de la campagne de lutte contre l'épidémie de virus Ebola, ventes liées à un contrat de distribution arrêté depuis et forte implantation d'une nouvelle ligne de produits de la gamme VISIOMED).

La marge brute ressort à 2,5 M€ contre 3,2 M€. Outre l'effet volume, le groupe a supporté sur le début d'année l'effet des variations de taux de change sur ses prix d'achats. Le taux de marge reste élevé, à 53% du chiffre d'affaires après un point bas à fin 2015.

Les actions marketing et commerciales mises en œuvre au cours des derniers mois se sont traduites par un renforcement des équipes (92 collaborateurs au 1^{er} semestre 2016 contre 85 au 1^{er} semestre 2015) et un accroissement des achats externes. Le groupe supporte également les coûts additionnels liés à la constitution de deux filiales (Etats-Unis et Brésil) destinées au déploiement commercial sur ces deux territoires stratégiques. Au final, le résultat d'exploitation et le résultat net ressortent à -5,6 M€, contre -3,5 M€ au 1^{er} semestre 2015.

Près de 13 M€ de fonds propres et 11 M€ de trésorerie

En k€ - Normes françaises	31/12/2015	30/06/2016
Capitaux propres	11 989	12 765
Trésorerie¹	6 714	10 790
Obligations convertibles	10	4 230
Autres emprunts et dettes financières²	0	0

Grâce à la ligne de financement en fonds propres mise en place en août 2015 et renouvelée et étendue en avril 2016, VISIOMED GROUP a financé cette stratégie de déploiement et renforcé sa structure financière.

¹ Valeurs mobilières de placement et disponibilités

² Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit et emprunts et dettes financières diverses



A fin juin, le groupe disposait ainsi de 12,8 M€ de fonds propres et d'une trésorerie de 10,8 M€. A mi-exercice, les Obligations Convertibles (qui ne supportent ni intérêt ni prime de non-conversion) émises et non converties s'élevaient à 4,2 M€. Depuis la clôture du semestre, une nouvelle tranche d'Obligations a été convertie pour un montant de 1,8 M€, permettant d'augmenter d'autant les fonds propres.

A noter que, depuis la clôture, la société a, conformément aux délégations votées lors de l'Assemblée Générale du 29 septembre dernier, procédé à la réduction du capital social par apurement des pertes passées. Cette opération est sans impact sur les fonds propres par action.

La société a également procédé à l'émission de 1200 bons d'émission d'obligations convertibles en actions assorties de bons de souscription d'actions (BEOCABSA) intégralement souscrits par un fonds géré par L1 Capital dans le cadre de l'accord de financement annoncé le 12 avril 2016³.

A ce jour, l'exercice intégral des OCABSA émis ou à émettre permettrait de lever un maximum de 32,9 M€ additionnels sur les 24 prochains mois.

Stratégie de développement et perspectives commerciales

VISIOMED GROUP confirme que l'exercice 2016 doit être celui du démarrage du déploiement commercial, aussi bien en France qu'aux Etats-Unis.

En France, le groupe a lancé sa 1^{ère} campagne de communication nationale multi-canal (TV, radio, presse et Internet) autour de son offre de santé connectée BewellConnect®. Les premiers indicateurs témoignent d'un bon accueil de la campagne et d'une accélération des téléchargements de l'application mobile, aussi bien sur les plateformes App Store (iOS) que Google Play (Android). Cette étape préalable permet de créer un lien direct avec les consommateurs et de favoriser l'acquisition ultérieure de dispositifs médicaux connectés de la gamme BewellConnect® et l'abonnement aux services BewellCheck-up® et MyDoc®.

Le groupe poursuit également les essais cliniques autour de son offre MyHealthBox® dédiée à l'accompagnement de la chirurgie ambulatoire et au suivi des maladies chroniques. Ces travaux sont destinés à qualifier le service médical rendu (SMR), préalable à la commercialisation à grande échelle. Le groupe se positionne notamment dans le cadre des appels d'offres issus du programme « Territoire de soins numérique ». Lancé dans le cadre des Investissements d'avenir, le programme « Territoire de soins numérique » est doté de 80 M€. Il vise à moderniser le système de soins en expérimentant, dans certaines zones pilotes, les services et les technologies les plus innovants en matière d'e-santé. Au terme du programme, les solutions qui auront démontré leur efficacité seront généralisées.

Aux Etats-Unis, le Groupe se donne comme priorité de réussir le déploiement des dispositifs de la gamme BewellConnect® et des services BewellCheck-up® et MyDoc® avec plusieurs des plus grandes compagnies d'assurance santé américaines. Cette stratégie de vente indirecte, adossée à l'un des plus grands réseaux commerciaux professionnels, précédera la commercialisation en direct auprès du grand public.

³ La documentation détaillée relative à cette émission est disponible sur le site Internet de la société



Attribution gratuite de bons de souscription d'actions (BSA²⁰¹⁶) pour associer les actionnaires au développement de l'entreprise

Soucieux de répondre à la demande d'actionnaires désireux de participer au financement de l'entreprise et de sa politique de développement, VISIOMED GROUP a décidé l'attribution gratuite de bons de souscription d'actions (BSA²⁰¹⁶)⁴. 12 743 128 BSA²⁰¹⁶ seront ainsi attribués gratuitement à tous les actionnaires inscrits en compte le 28 octobre 2016 à l'issue de la séance de Bourse à raison de 1 BSA²⁰¹⁶ pour 1 action détenue. Les caractéristiques des BSA²⁰¹⁶ sont les suivantes :

- **Période d'exercice : du 31 octobre 2016 au 31 janvier 2017 inclus**
- **Parité d'exercice : 41 BSA²⁰¹⁶ pour 7 actions nouvelles**
- **Prix d'exercice : 2,15 € par action nouvelle**

Ce prix unitaire de souscription d'une action nouvelle par exercice de BSA²⁰¹⁶ a été fixé en conformité avec la 9^{ème} résolution de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 29 septembre 2016 et correspond à la moyenne la moyenne des 15 derniers cours cotés au 20 octobre 2016 inclus après une décote de 16,26%.

L'exercice de l'ensemble de ces BSA²⁰¹⁶ représente potentiellement un produit brut d'environ 4 677 660 € par l'émission de 2 175 656 actions nouvelles ; soit 17,07% du capital social⁵. Les fonds ainsi levés viendront renforcer la structure financière de l'entreprise afin d'offrir à la société une plus grande flexibilité dans le financement de son développement commercial. Les BSA²⁰¹⁶ seront librement cessibles de gré à gré et ne feront pas l'objet d'une demande d'inscription à la cote du marché Alternext Paris d'Euronext.

Cette émission n'a pas fait l'objet d'un Prospectus visé par l'Autorité des Marchés Financiers. Les investisseurs sont invités, avant de prendre leur décision d'investissement, à se référer au Rapport financier annuel de l'exercice clos au 31 décembre 2015 et au rapport financier semestriel au 30 juin 2016.

À propos de VISIOMED GROUP

Fondé en 2007 par Eric Sebban, 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 105 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 2015, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 10 M€. VISIOMED GROUP est qualifié « Entreprise Innovante » par Bpifrance.

VISIOMED GROUP s'est classé 2^{ème} du palmarès national à l'occasion de l'édition 2014 du Deloitte In Extensio Technology Fast 50 et 2^{ème} en Europe du secteur Santé/Biotech/Pharma du Deloitte Technology Fast 500. En 2016, VISIOMED

⁴ Opération décidée par le Conseil d'administration du 21 octobre 2016 sur la base des autorisations accordées par l'Assemblée générale du 29 septembre 2016.

⁵ Sur la base d'un capital social composé de 12 743 128 actions. Cette opération entraîne une modification du « Warrant Exercise Ratio » sur l'exercice des BSA issus des OCABSA qui passe de 1 à 1,015. Les autres titulaires de BSA et BSPCE ont renoncé à la protection prévue par l'article L 228-99 du Code de commerce.



GROUP a remporté les ScaleUp Awards organisés par KPMG et CroissancePlus et s'est classé 1^{ère} société du secteur Santé au classement FW500 (FrenchWeb).

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 78

Alexandra Prisa

aprisa@actus.fr

Relations Presse financière

01 53 67 36 90



L'électronique médicale nouvelle génération