



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Une nouvelle feuille de route pour construire un acteur de référence de la santé connectée

Paris, le 30 octobre 2019

VISIOMED GROUP (FR0011067669 – ALVMG) annonce aujourd'hui sa nouvelle feuille de route. Celle-ci, définie par la Direction Générale sous la présidence de Patrick Schiltz, vise à créer un acteur de référence de la santé connectée et de pérenniser le développement des activités en santé familiale et dermocosmétique.

Patrick Schiltz, PDG de VISIOMED GROUP, déclare : « Depuis ma prise de fonction fin juin, j'ai pris le temps d'analyser en profondeur les positions de VISIOMED GROUP dans ses différentes activités et le potentiel de chacune.

J'ai aujourd'hui la conviction que nous devons clarifier notre feuille de route afin que toutes les parties prenantes, clients, salariés et investisseurs, se retrouvent autour d'une proposition de valeur claire et une ambition réaliste compte-tenu de nos moyens. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé, en plein accord avec le Conseil d'administration qui porte aujourd'hui la voix des principaux actionnaires, de focaliser nos ressources sur le développement de l'activité professionnelle en santé connectée, notamment autour du produit phare VisioCheck®, et d'adosser les activités dans la santé familiale et la dermocosmétique à des partenaires capables de leur offrir de solides perspectives.

Nous avons ainsi l'opportunité de créer un Groupe plus fort, plus pérenne et plus attractif qui a vocation à jouer un rôle moteur dans le nécessaire mouvement de consolidation du marché encore très fragmenté de la santé connectée. »

Le déploiement de services de santé sur un marché adressable estimé à plus de 800 M€

Au cœur de sa nouvelle feuille de route, VISIOMED GROUP dispose d'un produit unique, offrant un avantage concurrentiel indiscutable : le VisioCheck®. VisioCheck® est la station de télémédecine connectée portable « tout en un », permettant de réaliser de façon simple la prise de mesure des constantes vitales (pouls, PA, temp, Sat O2, ECG) et d'assurer une téléconsultation en visioconférence. Dispositif médical de classe IIa, VisioCheck® a été conçu pour faciliter la pratique médicale quotidienne des professionnels de santé.

VISIOMED GROUP a ainsi pour ambition de déployer des offres de services innovants de santé connectée autour de VisioCheck® :

- La **Télémédecine mobile**, afin de répondre aux besoins des personnels préhospitaliers (ambulanciers, pompiers, SAMU, etc.) pour améliorer l'efficacité de la prise en charge et du transfert des patients, des infirmiers pour le suivi de patients à domicile, et plus largement de tous les services d'urgence. C'est dans cette logique que VISIOMED GROUP a été retenu par la Direction Générale de l'Armement (DGA) et le Service de Santé des Armées (SSA), dans le cadre d'un marché public négocié, au profit d'une opération d'expérimentation réactive

Le présent communiqué ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, sur le territoire des Etats-Unis d'Amérique, du Canada, de l'Australie ou du Japon.

(OER). VisioCheck® s'est imposé comme la solution de monitoring la plus adaptée aux besoins des forces armées dans les zones opérationnelles¹.

- La **Téléconsultation** en espaces de santé équipés (« *point of care* »), afin d'améliorer l'accès aux soins et de désengorger les services d'urgence, avec des applications en pharmacie, en maison pluridisciplinaire de santé, en entreprise ainsi qu'en zone rurale. A ce titre, VISIOMED GROUP et la société ITN-T Corporation² ont noué un partenariat ambitieux visant à déployer des services de télémédecine en Côte d'Ivoire pour le compte de la FENASCOVICI³.

Dans le même temps, VISIOMED GROUP poursuivra la commercialisation de sa gamme de dispositifs médicaux connectés (offre **Selfcare**) à destination des patients au travers des réseaux de distribution existants des professionnels de santé.

Sur les trois segments visés de la santé connectée (Télémédecine mobile, Téléconsultation et Selfcare), la société estime le potentiel de marché entre 800 M€ et 900 M€ sur les 5 prochaines années pour le seul marché français.

Une logique commerciale centrée sur les usages et le levier de partenariats

La nouvelle feuille de route redéfinit plus largement la stratégie commerciale de l'entreprise afin d'accélérer l'accès au marché (« *Go 2 Market* ») tout en limitant les investissements. Pour cela, la nouvelle Direction a décidé de mettre en œuvre une politique :

- Centrée sur les usages et non sur les produits, afin de rendre immédiatement identifiable la proposition de valeur de dispositifs médicaux technologiquement complexes ;
- Ciblant les professionnels de santé (B2B) et non les utilisateurs finaux (B2C), afin de se focaliser sur les donneurs d'ordres et les leaders d'opinions ;
- Amplifiée par des partenariats structurants avec des acteurs de référence dans l'univers de la santé, permettant un passage à l'échelle rapide, sur la base de pilotes ayant validé les propositions de valeur commune.

Une nouvelle page à écrire en santé familiale et dermocosmétique avec de nouveaux partenaires

Dans le même temps, VISIOMED GROUP a décidé d'engager des discussions avec divers partenaires potentiels afin d'adosser ses activités en santé familiale et dermocosmétique à des acteurs qui auront la taille critique nécessaire pour permettre de les développer. Cette décision a été prise au regard des moyens considérables nécessaires pour la transformation de ces activités traditionnelles afin de rendre ces dernières profitables et des faibles synergies entre ces activités et la santé connectée.

Dans ce cadre, le Groupe a d'ores et déjà reçu des marques d'intérêt et engagé des discussions avec plusieurs partenaires potentiels selon différents modèles d'adossement aujourd'hui à l'étude. VISIOMED GROUP s'engage à communiquer en temps utile sur les avancées de ces discussions lorsque celles-ci auront un caractère suffisamment engageant pour les parties.

¹ Cf. communiqué du 7 octobre 2019 : « La Direction Générale de l'Armement et le Service de Santé des Armées retiennent la station de télémédecine mobile et connectée de VISIOMED GROUP pour une opération d'expérimentation réactive (OER) »

² ITN'T Corporation est une société américaine de la Silicon Valley dont l'objet est de permettre l'inclusion financière, médicale et numérique aux populations des pays émergents. Pour atteindre ce but, ITN'T Corporation met en place des infrastructures de télécommunication de nouvelle génération, de la télévision numérique, de la santé connectée, ainsi que des technologies utilisant la blockchain.

³ Cf. communiqué du 30 septembre 2019 : « Entrée en phase de déploiement du partenariat Visiomed Group et ITN-T pour la téléconsultation en Côte d'Ivoire »

Le présent communiqué ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, sur le territoire des Etats-Unis d'Amérique, du Canada, de l'Australie ou du Japon.

Une ambition de croissance rentable et un rôle fédérateur

Fort d'une feuille de route clarifiée capable de fédérer toutes les parties prenantes et exécutée par un management expérimenté, VISIOMED GROUP a pour ambition de devenir une société de référence dans l'univers de la santé connectée alliant croissance organique et rentabilité.

Le Groupe a pour objectif de financer l'exécution de cette feuille de route au cours des 12 prochains mois, hors éventuelles opérations de croissance externe, grâce au produit de l'émission obligataire de 3 M€ réalisée ce mois-ci et à la réduction de la consommation de trésorerie des activités en santé familiale et dermocosmétique rendue possible par l'adossement prévu de ces dernières.

Au-delà de son développement organique, VISIOMED GROUP sera également à l'écoute des opportunités de rapprochement et envisage de jouer un rôle fédérateur sur le marché très fragmenté de la santé connectée, afin d'accélérer son développement. Dans ce cadre, le Groupe réfléchit à la mise en œuvre des financements adaptés.

À propos de VISIOMED GROUP

Fondé en 2007, VISIOMED GROUP développe et commercialise des produits et des services de santé innovants centrés sur les usages. Sa mission : mettre l'innovation au service de la santé de tous, en partant des besoins de chacun.

Les laboratoires Visiomed, sa filiale santé familiale, propose aux pharmaciens une large gamme de produits de santé et de bien-être en OTC (dépistage et diagnostic, soulagement et traitement de la douleur, hygiène familiale, audition et optique, cosmétique, etc.), à l'image du ThermoFlash®, 1^{er} thermomètre médical à infrarouge sans contact qui a été adopté dans le monde entier.

BewellConnect®, sa filiale santé connectée, concentre aujourd'hui tous les savoir-faire de VISIOMED GROUP en matière d'e-santé pour le grand public comme pour les acteurs du monde de la santé avec un écosystème complet de solutions qui améliorent la prévention, la prise en charge et le suivi médical. Elle a développé et commercialise notamment VisioCheck®, la 1^{ère} station de téléconsultation mobile et connectée de moins de 300 grammes

Basé à Paris, VISIOMED GROUP s'appuie sur une équipe de plus de 120 collaborateurs à fin 2018. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de près de 9 M€ en 2018. Ses produits sont distribués dans 35 pays. Lauréat du Pass French Tech 2016/2017 et membre de la FrenchTech, VISIOMED GROUP est coté sur Euronext Growth (ALVMG).

Plus d'informations sur visiomed-group.com et www.bewell-connect.com



CONTACTS

ACTUS finance & communication

Jérôme FABREGUETTES-LEIB

Relations Investisseurs

Mail : visiomed@actus.fr

Tel : 01 53 67 36 78

Alexandra PRISA

Relations Presse financière

Mail : aprisa@actus.fr

Tel : 01 53 67 36 90