Exercice 2016 historique pour VEXIM

Résultat net bénéficiaire et génération de trésorerie d'exploitation positive au 2ème Semestre

- Forte croissance des ventes SpineJack® en 2016 : +33% à 18,5 M€
- Marge brute robuste : 72,2% du chiffre d'affaires (vs 71,5% en 2015)
- Position de trésorerie solide à 9,8 M€ au 31/12/16 (+0,3 M€ vs 30/06)

Objectifs 2017 : Perspectives de croissance rentable

→ Croissance du chiffre d'affaires : +30% à +35% (organique)

→ Résultat net et opérationnel positif sur l'ensemble de l'exercice

→ Soumission du dossier réglementaire pour la commercialisation du SpineJack® aux Etats-Unis

(510k)
au cours du dernier
trimestre

→ Développement R&D du portefeuille dans le traitement de la traumatologie du dos

ÂÂÂ

Toulouse, le 22 mars 2017 (7:00 CET) - VEXIM (FR0011072602 - ALVXM / éligible PEA-PME)
, société de dispositifs médicaux spécialisée dans le traitement mini-invasif des fractures vertébrales,
annonce aujourd'hui ses résultats
annuels consolidés IFRS
[1]
au 31
décembre 2016
[2]
.

« Les résultats 2016 constituent un tournant historique pour VEXIM. La société a atteint la profitabilité et a
dégag
é
un cash-flow positif sur
un
semestre
entier.
Ces
très bons
résultats viennent conforter
notre
stratégie de croissance profitable.
La

trajectoire devrait se confirmer en 2017, avec une croissance de 30% à 35% du chiffre d'affaires et l'atteinte de la profitabilité sur l'ensemble de l'exercice.
Nous prévoyons de commercialiser le SpineJack® aux Etats-Unis, le premier marché mondial pour le traitement des fractures vertébrales, en 2018, apportant ainsi un fort relais de croissance.
Nous finalisons notre stratégie de commercialisation sur ce territoire qui fera l'objet d'annonces dans le courant de l'année, avec l'objectif de conquérir des parts de marché et générer de la valeur pour nos actionnaires.
Tous ces succès démontrent que VEXIM est en bonne position pour devenir un leader mondial sur le marché du traitement de la fracture vertébrale », a déclaré Vincent Gardès, Directeur Général de VEXIM.

Forte augmentation des ventes, marge brute sur produits vendus robuste, résultat net positif sur le 2ème semestre 2016

Pour la première fois, et afin de se conformer aux normes internationales, VEXIM présente des comptes consolidés arrêtés dans le référentiel IFRS.

Les annexes en pages 8 et 9 du présent communiqué présentent les états de passage des normes comptables françaises aux normes IFRS du compte de résultat consolidé, pour les exercices 2015 et 2016.

Comptes consolidés IFRS

(en millions d'Euros)

Exercice clos le 31 décembre

Variation

1 er semestre

2 ème semestre

2016

2015

2016

2016

Chiffre d'affaires

18,5

13,9

33%

8,6

9,9

Marge brute

13,4

9,9

35%

6,3

7,1

en % du chiffre d'affaires

72,2%

71,5%

-

73,8%

70,9%

Charges opérationnelles

-16,5

-14,7

12%

-9,2

-7,4

Résultat opérationnel

-3,2

-4,8

-33%

-2,9

-0,3

Impôts & résultat financier, nets

0,5

-

-

0,1

0,4

Résultat net

-2,7

-4,8

-44%

-2,8

0,1

Faits marquants de l'exercice

- Nouveau record de ventes au 4ème trimestre 2016 avec un chiffre d'affaires de 5,2 M€ ;
- Finalisation du recrutement des patients de l'étude clinique internationale, soutenant la demande d'autorisation réglementaire 510(k) auprès de la FDA
.
La fin du recrutement a été annoncée le 21 février 2017
;

- Lancement d'une étude médico-économique comparant le SpineJack® au traitement conventionnel par corset sur 100 patients avec un suivi
à
1 et 2 ans
;

- Sécurisation de la trésorerie à long terme avec le succès du placement privé réalisé en ja nvier
2016 pour 10,
4
M€
;

- Renforcement de l'équipe de Direction avec l'arrivée de François Cathelineau comme VP Operations, Sébastie n Lemoine comme VP International Sales &
Market
Development
,
et Russell
Powers
en Janvier 2017 comme VP & General Manager de la filiale Américaine.

18,5 M€ de chiffre d'affaires : confirmation d'un rythme de croissance élevé (+33%)

Au cours de l'année 2016, les ventes de VEXIM ont atteint 18,5 M€, soit une hausse de 33% par r
apport
à l'exercice
2015
. Cette croissance significative témoigne de l'efficacité de la stratégie de vente directe déployée par VEXIM pour le
SpineJack
® en Europe
avec une adoption de
sa
technologie toujours plus
importante
.

La marge brute sur produits vendus (« marge brute ») a quant à elle augmentée de 35% par rapport
à
2015 et s'élève désormais à
13,4
M€ (6,3 M€ sur le premier semestre 2016
). En pourcentage du chiffre d'affaires,
le taux de
m
arge
b
rute s'est établi à
72
,2%.

Le maintien d'une forte marge brute traduit une croissance du chiffre d'affaires sur la zone Europe , couplé
e à une défense du positionnement prix
,
renforcée par
les effets

de la
stratégie de vente directe
.
La
m
arge
b
rute
du second semestre
2016,
à 70,9%
du chiffre d'affaires,
est la résultante de la montée en puissance des ventes dans les
pays
en distribution indirecte.

Effet marge brute et maîtrise des charges : forte réduction des pertes annuelles et atteinte de la rentabilité nette au
2
ème
semestre

L'exercice 2016 marque un virage historique pour VEXIM, qui aura, notamment au cours du 2è me
semestre, démontr
é
sa capacité de croissance rentable et son autonomie financière.

Comparées à la croissance de 33% du chiffre d'affaires, les charges d'exploitation n'ont augmenté que de 12% en 2016 par rapport à l'exercice 2015,

pour s'établir à 16,5
M€. Cette maîtrise des charges opérationnelles s'est tr
aduite
par une
nouvelle
diminution
de 1,7
M€ d
es pertes
d'exploitation sur
l'exercice
,
qui
s'établit à -
3,2
M€ contre -
4,8
M€ sur
2015
. La
perte nette enregistrée sur l'exercice
, qui inclut les impôts et le résultat financier pour un montant de 0,5M€,
s'établi
t
ainsi
à
-
2,7 M€ contre
-
4,8 M€ sur 2015
.

Sur le second semestre 2016, pour la première fois depuis sa création en 2006, VEXIM réalise un résultat net
bénéficiaire (+
0,1
M€
). Cette étape majeure résulte de la stratégie mise en place depuis deux ans par VEXIM, avec l'objectif d'autofinancement en perspective

:

- Prises de parts de marché en France et l'international, pour une forte croissance du chiffre d'affaires ;
- Un positionnement prix et une marge brute confortés par l'avance technologique ;
- Des gains de productivité conjugués à une discipline de contrôle des coûts, permettant de préserver la capacité bénéficiaire et la génération de cash.

Flux de trésorerie positifs au second semestre (+0,3 M€)

Au 31 décembre 2016, la trésorerie du groupe s'élevait à 9,8 M€ contre 9,4 M€ au 30 juin 2016 , bénéficiant d'un cash-flow libre positif de 0,3 M€ sur le deuxième semestre . La situation de trésorerie actuelle et les flux de trésorerie futurs devraient permettre à VEXIM de s' autofinancer , conformément à ses ambitions . En effet, VEXIM prévoit de générer ,

d
è
s 2017
,
des flux
nets
de trésorerie
d'activité
positifs
en année pleine
.

Objectifs sur 2017 : Perspectives de croissance forte et rentable

Malgré un « effet de base » de plus en plus exigeant, VEXIM se fixe pour objectifs, en 2017, de démontrer une croissance toujours importante de ses ventes.
Celle-ci doit être
conjuguée à une rentabilité sur l'ensemble de l'exercice
:

- Poursuivre une forte croissance du chiffre d'affaires comprise entre +30% et +35% ;
- Atteindre la profitabilité sur l'ensemble de l'exercice ;
- Soumettre le dossier réglementaire 510(k) aux Etats-Unis au cours du dernier trimestre, pour un lancement commercial
envisagé
au premier semestre 2018
;

- Continuer l'expansion internationale avec des annonces de partenariats notamment au Br ésil,
en Australie

et
en
Corée du Sud
;

- Continuer d'innover sur le traitement des fractures vertébrales en menant à terme des projets de développement de
produits visant à élargir la gamme actuelle
.

Concomitamment à l'accélération du changement de dimension de VEXIM, le Conseil d'Administration a autorisé le projet d'un transfert « technique » [3] de la cotation des actions de la société vers le marché réglementé d'Euronext Paris.

***

Agenda prévisionnel de communication financière :

Chiffre d'affaires pour le 1er trimestre : le 19 avril 2017 [4]

À propos de VEXIM, le spécialiste de la microchirurgie innovante du dos

Basée à Balma, près de Toulouse, VEXIM est une société de dispositifs médicaux fondée en février 2006. Société experte dans la traumatologie du dos (basse et haute énergie, tumeur), VEXIM
s'est spécialisée dans la création et la commercialisation de solutions mini-invasives pour traiter les pathologies traumatiques de la colonne vertébrale. Bénéficiant du soutien financier de l'actionnaire de longue date Truffle Capital
[5]
ainsi que de subventions publiques BPI,
VEXIM
a conçu et développé le
SpineJack
®, un implant unique capable de réparer une vertèbre fracturée et de restaurer l'équilibre de la colonne vertébrale. Elle a également conçu le
Masterflow
TM
,
un mélangeur-injecteur de ciment orthopédique innovant qui améliore la précision de l'injection, et optimise le geste chirurgical.
La Soci
été compte à l'heure actuelle 66
collaborateurs et dispose de ses propres équipes de vente en Europe et d'un réseau de distributeurs spécialisés à l'international
. VEXIM est cotée sur le marché
Alternext
Paris depuis mai 2012.
Pour de plus amples informations, rendez-vous sur
www.vexim.com

SpineJack® [6] , un implant innovant pour le traitement des fractures vertébrales

Le SpineJack® est conçu pour redonner à une vertèbre fracturée sa forme d'origine, à restaurer l'anatomie optimale de la colonne vertébrale et à neutraliser ainsi la douleur et

assurer le recouvrement des capacités fonctionnelles du patient. Grâce à une gamme spécialisée d'instruments, l'insertion des implants dans la vertèbre est réalisée à l'aide d'une chirurgie mini-invasive, sous contrôle radiographique, en 30 min utes environ, ce qui permet au patient de sortir peu de temps après l'opération. La gamme SpineJack ® comprend 3 implants en titane de 3 diamètres différents, couvrant ainsi 95 % des fractures vertébrales et toutes les morphologies des patients. La technologie SpineJack ® bénéficie du soutien d'experts scientifiques internationaux dans le domaine de la chirurgie de la colonne vertébrale et d'une protection par des brevets dans le monde entier jusqu'en 2029
.

[1] Ces chiffres ont fait l'objet d'un audit, et ont été examinés et arrêtés par le Conseil d'Administration du 21 Mars 2017
.

[2] Etats financiers consolidés IFRS disponibles en annexes.

[3] Opération de changement de marché de cotation, sans levée de fonds.

[4] Date indicative, pouvant faire l'objet de modifications.

[5] Fondée en 2001 à Paris, Truffle Capital est une importante société de

capital-investissement européenne indépendante. Elle est spécialisée dans l'investissement et le développement d'entreprises technologiques évoluant dans les secteurs des TI, des sciences de la vie et de l'énergie. Truffle Capital gère 550 M€ à travers des FCPR et FCPI, ce qui leur permet dans ce dernier
cas d'obtenir des réductions d'impôt (les fonds sont bloqués pendant 7 à 10
ans). Pour de plus amples informations,
rendez-vous sur
www.truffle.fr
et
www.fcpi.fr
.

[6] Ce dispositif médical est un produit de santé réglementé qui porte, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Se référer à la notice d'utilisation.