Chiffre d'affaires en forte hausse de +93% à 1,1 M€

Doublement de la marge brute à 0,7 M€

Niveau de trésorerie solide à 11,3 M€

Toulouse, le 20 septembre 2012 - Vexim (FR0011072602 - ALVXM), société de dispositifs médicaux spécialisée dans le traitement mini-invasif des fractures vertébrales, annonce aujourd'hui ses résultats semestriels consolidés au 30 juin 2012.

Forte progression du chiffre d'affaires et du taux de marge brute

En K€

30.06.2012

30.06.2011

Chiffre d'affaires

1 081

573

dont France

452

129

dont International

629

444

Marge brute

653

317

en % du chiffre d'affaires

60,4%

55,2%

Charges d'exploitation

4 268

3 256

Résultat d'exploitation

-3 535

-2 940

Résultat net

-3 579

-3 018

Le chiffre d'affaires du 1er semestre 2012 a progressé de +93% par rapport au 1er semestre 2011 pour atteindre
1
,
1
M
€. Cette forte
hausse
valide
la pertinence
du déploiement commercial
de l'implant SpineJack®
en
direct
:
les ventes en France
ont été
multipliées par 3,5 sur 12 mois
,
et
celles
à

l'international
on
t
enregistré une croissance annuelle de
+
42%.

La marge brute du 1er semestre progresse plus vite que le chiffre d'affaires pour doubler à 0,7 M€ par rapport au 30 juin 2011. Elle atteint 60,4% du chiffre d'affaires contre 55,2% au 30 juin 2011. Cette
amélioration de 5
,2 points
en 12 mois s'explique par l
'impact positif de la commercialisation
en direct
du SpineJack®
.
Vexim est
par ailleurs
en avance sur son plan de marche concernant l'évolution de la part de
s
ventes directes dans le chiffre d'affaires
,
puisque l'objectif
initialement fixé
à fin 2012
de réaliser les deux tiers des ventes en direct
,
a été atteint au 30 juin
2012
.

Sous l'effet d'une activité semestrielle dynamique, les charges d'exploitation de la période s'élè vent

à
4,3
M
€ contre 3
,3
M
€ sur la même période de l'exercice précédent
.
Les
charges
commerciales et marketing
,
premier poste de dépense
s
de la Société
,
restent cependant en
cohérence avec son plan de développement
européen
. L'effectif dédié à ces deux fonctions était de 21 personnes au 30 juin 2012 contre 9 personnes un an auparavant.
Dans ce cadre, Vexim a continué à développer très fortement son programme de formation
s
:
plus de quarante chirurgiens ont été formés
à la technologie Vexim
au cours du seul
1
er
semestre.

Le résultat d'exploitation ressort ainsi à -3,5 M€.

Après prise en compte des résultats financier et exceptionnel, le résultat net s'établit à -3,6 M€.

La structure financière de la Société est solide avec une trésorerie forte de 11,3 M€ au 30 juin 2012, qui intègre les fonds levés à l'occasion de l'introduction en bourse en avril 2012. Cette solidité financière permet à Vexim d'envisager avec sérénité la mise en place de s a stratégie , axée sur l'innovation et la commercialisation directe du SpineJack® en Europe .

Evénements marquants du 1er semestre

Elargissement de la gamme SpineJack®

Après l'obtention du marquage CE en janvier 2012, un nouvel implant SpineJack® de diamètre 4,2 mm est venu enrichir la gamme existante d'implants (diamètre s

5 mm et
6,5 mm). Ce nouveau diamètre permet de traiter des indications sur les vertèbres thoraciques hautes, et plus généralement sur toutes les vertèbres de plus petite taille.
Vexim dispose ainsi d'une gamme
complète
d'implants, qui
permet
de traiter
95% des fractures vertébrales par compression (FVC).

Succès de l'introduction en bourse

A la fin du mois d'avril 2012, Vexim a réalisé avec succès son entrée en bourse sur le marché NYSE Alternext à Paris, et ce malgré une très forte volatilité des marchés financiers
pendant la période
de
placement. Sur la base d'un prix fixé en milieu de fourchette
à 9,5 €
, l'émission de 1
158
544 actions nouvelles a permis à Vexim de lever 11 M€
pour
déployer
sa stratégie
de croissance.

Renforcement de l'équipe de Direction

Vexim a continué à étoffer son équipe de direction avec la nomination, en mai dernier, de Marie-Pierre Hon

tas
au poste de Directrice des Affaires cliniques. Son expérience de 20 ans
en recherche clinique internationale
,
acquise dans l'industrie pharmaceutique et
dans
le secteur
de
s
dispositifs médicaux
,
constitue un atout stratégique majeur pour le pilotage
des programmes cliniques de Vexim.

Ouverture des filiales internationales

Dans le cadre de sa stratégie de développement européen, présentée au moment de l'introduction en Bourse,
Vexim a procédé à l'ouverture de deux filiales au cours
du
1er semestre, afin de déployer sa propre force commerciale en l'Allemagne et en Italie, deux p rincipaux
marchés de la
vertébroplastie
en Europe.
Le
lancement
de la filiale
allemande
a eu lieu
au
début
du mois de
mars 2012. Au 30 juin
2012
, une force commerciale
opérationnelle,
composée d'un directeur commercial et de 5 vendeurs

,
était déjà
en place.

La filiale italienne, basée à Milan a été mise en place au début du mois de juin 2012, avec le recrutement d'un directeur commercial et d'un vendeur
.
Le démarrage de l'activité commerciale
directe
sur ce marché clé s'annonce
d'ores et déjà
prometteur.

Perspectives

Vexim continue à suivre son plan de marche dans le respect des engagements pris au moment de l'introduction en bourse. La Société s'attache à développer les deux piliers de sa stratégie : la politique d'innovation et le déploiement marketing. En matière d'innovation, Vexim poursuit son programme clinique avec le registre observationnel qui permettra
de
renforcer l'utilisation du Spine
J
ack® dans les indications
de
traumatologie fraîche. Quant à la composante marketing, la Société constate une dynamique d'activité soutenue sur l'ensemble de ses marchés, notamment en France, en Allemagne et en Italie où Vexim continue de structurer sa force de vente directe.

Vincent Gardès, Directeur général de Vexim, commente : « Le 1er semestre de l'exercice en cours a été marqué par des événements riches et structurants pour Vexim, sur tous les plans de son activité : élargissement de la gamme d'implants, succès de l'introduction en bourse et levée de 11 M€, renforcement de l'équipe dirigeante et expansion internationale ciblée. Les performances financières du 1er semestre, avec un doublement des ventes et de la marge brute, nous rendent très confiants dans l'exécution de notre plan de marche sur l'ensemble de l'année. »

***

Prochains communiqués :

· Chiffre d'affaires annuel en janvier 2013

· Résultats annuels en mars 2013

A propos de Vexim, LA microchirurgie innovante du dos

Basée à Balma, près de Toulouse, Vexim est une société de dispositifs médicaux, créée en février 2006 suite au « spin-off » de la recherche de Teknimed, l'un des leaders mondiaux dans le domaine des substituts osseux et des ciments chirurgicaux. Vexim s'est spécialisée dans la création et la commercialisation de solutions mini-invasives pour le traitement des pathologies traumatiques du rachis.
Bénéficiant du soutien financier des actionnaires historiques, Truffle Capital et Banexi Venture, ainsi que d'aides publiques OSEO, Vexim a conçu et commercialise le SpineJack®, un implant unique capable de redonner à une vertèbre fracturée sa forme d'origine et restaurer l'anatomie de la colonne vertébrale.
La Société compte actuellement 35 employés. Elle dispose de sa propre force commerciale en France, Allemagne et Italie, ainsi que de s distributeurs au Portugal, en Espagne, Italie, Turquie, Argentine et Afrique du Sud.

Pour de plus amples informations, visitez : www.vexim. com

SpineJack®, implant révolutionnaire pour le traitement des fractures vertébrales

Le caractère révolutionnaire du SpineJack® consiste dans sa capacité à redonner à une vertèbre fracturée sa forme d'origine
, restaurer l'anatomie optimale du rachis et assurer ainsi le recouvrement des capacités fonctionnelles du patient ainsi que la neutralisation de la douleur. Grâce à un ensemble d'outils perfectionnés, l'application des implants au sein de la vertèbre s'effectue par voie mini-invasive, sous contrôle radiographique, et en moins de 30 minutes, permettant le retour à domicile du patient
rapidement
après l'intervention. La gamme SpineJack® est composée de 3 implants en titan
e
avec
3 diamètres différents, couvrant ainsi 95% des fractures vertébrales et toutes les morphologies des patients.

La technologie SpineJack® bénéficie du soutien des experts scientifiques internationaux du domaine du rachis, de codes de remboursement favorables en Europe, et d'une protection par des brevets dans le monde entier jusqu'en 2029.