



Visiomed Group SA®

« Une autre idée de votre santé »

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Résultats 2018 : une année de profonde transformation pour confirmer les objectifs du plan stratégique 2020

Paris, le 30 avril 2019

VISIOMED GROUP (FR0011067669 – ALVMG) présente ses résultats annuels 2018 et ses perspectives.

Faits marquants de l'exercice

L'exercice 2018 a été marqué par deux temps forts : d'une part la définition et la présentation du plan stratégique à l'horizon 2020 sur le premier semestre et d'autre part l'initiation de la mise en œuvre de ce plan sur le second semestre. Ce plan, destiné à capitaliser sur les forces du Groupe et les opportunités offertes par le profond bouleversement du marché de la santé, va mettre VISIOMED GROUP sur une trajectoire de croissance à compter de 2019 pour atteindre la rentabilité escomptée en 2020.

Afin de construire les bases robustes pour ce cycle nouveau de croissance rentable, VISIOMED GROUP a procédé à la redéfinition de ses priorités de développement et à une réallocation de ses ressources entre Laboratoires Visiomed et BewellConnect®.

Pour la branche d'activité destinée à la santé familiale, portée par les Laboratoires Visiomed, ce mouvement stratégique s'est traduit par :

- La **transformation de l'offre, afin d'entrer sur le marché récurrent en plein développement de la dermocosmétique**. Ce nouveau segment de marché représente 3,5% du marché mondial de la beauté, soit 7 Md€, et profite de la nouvelle tendance de fond pour le *CleanBeauty*. Aujourd'hui, la France demeure le 1^{er} marché mondial avec plus de 400 M€ par an.
- La **transformation du portefeuille de marques, avec l'acquisition des marques centenaires leaders T. LeClerc® et Innox® en août 2018**. Cet enrichissement stratégique du catalogue a été complété en avril 2019 par l'acquisition de la jeune marque prometteuse **PhytoSuisse®**. Ces opérations permettent d'associer la puissance de marques reconnues à la capacité d'innovation et de lancement de produits de Laboratoires Visiomed.
- La **transformation des formulations en dermocosmétique, afin d'anticiper et se conformer aux nouvelles réglementations européennes en vigueur dès 2019**. Le Groupe a décidé d'adopter les plus hauts standards d'exigence en matière de produits éco-responsables.

- La **transformation de la force de vente, avec l'objectif d'augmenter l'efficacité des visiteurs pharmaceutiques et leur couverture du territoire** tout en assurant leur capacité à commercialiser l'ensemble de l'offre du Groupe (dispositifs médicaux, produits de dermocosmétique et station de téléconsultation). L'effectif moyen du Groupe est ainsi passé de 108 personnes en 2017 à 123 personnes en 2018.

Pour la branche d'activité destinée à la santé connectée portée par BewellConnect, ce mouvement stratégique s'est traduit par :

- La **transformation de la stratégie de développement international, avec une concentration sur les territoires les plus porteurs et matures : la France et les Etats-Unis**. Ces deux marchés représentent un gisement de croissance considérable et le Groupe bénéficie de plusieurs années d'implantations locales.
- La **transformation de la proposition de valeur, au travers d'un recentrage initié dans le cadre du plan stratégique sur l'offre de Téléconsultation Augmentée**, ce qui permettra de cibler les investissements technologiques et commerciaux aux cours des prochains exercices.
- La **transformation de la société en leader de la téléconsultation en pharmacie, grâce à sa station de téléconsultation mobile et connectée développée sur la base de son produit phare, le VisioCheck®**. Le Groupe a ainsi démontré sa capacité à tirer profit des Avenants à la convention nationale pharmaceutique qui précisent les conditions dans lesquelles les pharmaciens peuvent désormais contribuer à la réalisation d'actes de téléconsultation depuis leur officine. Aujourd'hui, le Groupe peut s'appuyer sur un retour d'expérience extrêmement favorable avec 93% de taux de satisfaction sur 1 000 téléconsultations réalisées avec la technologie VisioCheck®.

Analyse du chiffre d'affaires : inversion de tendance positive au 2nd semestre

En M€ - normes françaises	2017	2018
Santé familiale	10,0	6,5
Dermocosmétique	0,0	1,8
Santé connectée	0,5	0,4
Total Groupe	10,5	8,7

Cette profonde transformation, liée majoritairement à l'intégration dans les pharmacies des nouvelles marques acquises l'été dernier, a eu pour conséquence le ralentissement de certaines activités. La reconfiguration de la force de vente a ainsi eu pour effet un manque de présence commerciale générant une contraction des ventes sur des secteurs importants le temps d'un trimestre. Il en résulte un chiffre d'affaires annuel de 8,7 M€ contre 10,5 M€ un an plus tôt.

Après un premier semestre particulièrement impacté (activité en repli de 25%), la tendance s'est très nettement améliorée durant la seconde moitié de l'année (recul limité de 9%), grâce à l'apport du nouveau segment de la dermocosmétique qui a généré 1,8 M€ sur le seul 4^{ème} trimestre de l'exercice, soit près de 45% de mieux que les prévisions de la société.

A noter enfin qu'une vente de 0,7 M€ enregistrée en 2017 a finalement été annulée en 2018, en raison d'une défaillance du client. En retraitant l'impact de cette opération sur les 2 exercices, le chiffre d'affaires annuel ressort à 9,4 M€ en 2018 contre 9,8 M€ en 2017. Surtout, le chiffre d'affaires ainsi retraité affiche une progression de +19% entre le 2nd semestre 2017 et le 2nd semestre 2018, ainsi qu'une croissance de +41% entre le 2nd semestre 2018 sur le 1^{er} semestre 2018. Ceci montre non seulement la pertinence de l'intégration des nouvelles marques acquises mais également la stabilisation du chiffre d'affaires historique grâce aux synergies mises en place sur notre force de ventes dédiée.

Analyse des résultats : plus de 2,7 M€ de coûts non récurrents

En M€ - normes françaises	2017	2018
Chiffre d'affaires	10,5	8,7
Taux de marge commerciale	52%	52%
Excédent Brut d'Exploitation¹	-13,3	-17,5
Résultat d'exploitation	-13,1	-18,4
Résultat courant avant impôt	-13,4	-18,4
Résultat net	-13,2	-19,8

A noter que le Groupe a su maintenir sa marge commerciale (hors différence d'inventaire et mise au rebut) qui reste stable à 52%, malgré ce contexte difficile et commence à voir de belles perspectives pour 2019.

Les charges brutes d'exploitation² ont atteint 22,0 M€ en 2018 contre 18,7 M€ en 2017. Cette progression s'explique essentiellement par l'augmentation des effectifs moyens sur l'exercice (123 collaborateurs en 2018 contre 108 en 2017) qui a entraîné une hausse de la masse salariale et par l'impact de dépréciation de stocks.

L'excédent brut d'exploitation ressort ainsi à -17,5 M€ contre -13,3 M€ en 2017. Après prise en compte des dotations nettes aux amortissements et provisions (en hausse du fait de dépréciations d'actifs), le résultat d'exploitation est de -18,4 M€ en 2018 contre -13,1 M€ en 2017. Le résultat net, intégrant 1,6 M€ de charges exceptionnelles (dont 0,9 M€ liées à l'arrêt d'un contrat de financement par OCABSA et 0,6 M€ de dépréciations d'actifs incorporels), est de -19,8 M€ contre -13,2 M€ en 2017.

Les résultats de l'exercice 2018 sont le reflet de cette profonde transformation initiée par le Groupe VISIOMED qui a provoqué un recul temporaire du chiffre d'affaires (réorganisation des ventes), partiellement compensé par la contribution du nouveau segment de la Dermocosmétique. L'exercice a également été impacté par des coûts additionnels liés aux investissements nécessaires dans la santé connectée afin d'accélérer la mise sur le marché de la station de téléconsultation en pharmacie dès septembre 2018 et des coûts non récurrents pour un montant total de 2,7 M€³.

Analyse de la situation financière : 7 M€ de trésorerie à fin mars 2019

Grâce à une amélioration du besoin en fonds de roulement (+ 6,0 M€), la consommation de trésorerie sur l'exercice a été limitée à 13,0 M€ en 2018 contre 17,3 M€ en 2017. La société a financé ce besoin par le produit d'émission des OCABSA à hauteur de 10,2 M€.

Au 31 décembre 2018, VISIOMED GROUP disposait de 0,4 M€ de fonds propres pour une trésorerie brute⁴ de 0,6 M€ et un endettement financier net⁵ de 2,0 M€. Cet endettement intègre 2,7 M€ d'obligations émises en 2018.

Au 1^{er} trimestre 2019, la société a levé 13,5 M€ de financements additionnels nets, notamment au travers de deux augmentations de capital, qui sont venues renforcer ses fonds propres et sa situation de trésorerie. Au 31 mars 2019, VISIOMED GROUP disposait ainsi d'une trésorerie brute de 7,0 M€.

Perspectives : croissance et rentabilité en 2020

Désormais parfaitement engagé dans son plan stratégique, VISIOMED GROUP aborde l'exercice 2019 avec ambition et confirme ses objectifs financiers communiqués dans le cadre du plan stratégique.

¹ Résultat d'exploitation avant dotations nettes de reprises d'amortissements et provisions

² Calculées comme la différence entre la marge commerciale et l'excédent brut d'exploitation

³ Acquisition (-440 k€) + restructuration (-200 k€) + dépréciation de stock (-250 k€) + arrêt du contrat d'OCABSA (-900 k€) + autres éléments exceptionnels (-867 k€)

⁴ Disponibilités + Valeurs mobilières de placement – Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit

⁵ Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit – Disponibilités – Valeurs mobilières de placement

Le Groupe reste ainsi confiant dans sa capacité de développement commercial, aussi bien pour Laboratoires Visiomed que pour BewellConnect®, et confirme son objectif de dépasser 40 M€ de chiffre d'affaires consolidé à l'horizon 2020. Grâce à cette dynamique commerciale et à un plan d'économie de plus de 4 M€ initié dès le 1^{er} trimestre 2019, le Groupe prévoit de dégager un excédent brut d'exploitation positif en 2020.

À propos de VISIOMED GROUP

Fondé en 2007 par Eric SEBBAN, 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. VISIOMED GROUP est notamment l'inventeur du ThermoFlash®, 1^{er} thermomètre médical à infrarouge sans contact qui a été adopté dans le monde entier. 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.). 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.

Basé à Paris, VISIOMED GROUP s'appuie sur une équipe de près de 110 collaborateurs à fin juin 2018. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 10 M€ en 2017. 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