



Visiomed Group SA

« Une autre idée de votre santé »

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### Présentation du plan stratégique « Confiance et Croissance » pour une dynamique de croissance rentable à l'horizon 2020

Paris, le 10 juillet 2018

**VISIOMED GROUP (FR0011067669 – ALVMG), dévoile son plan stratégique « Confiance et Croissance ». Ce plan, préparé par Olivier HUA, nouveau PDG du Groupe, et présenté ce jour à la communauté financière, doit créer les conditions d'une croissance rentable à l'horizon 2020 et permettre d'écrire une nouvelle histoire boursière.**

#### Un Groupe, deux activités

Aujourd'hui, VISIOMED GROUP développe et commercialise des produits et des services de santé innovants dédiés à la prévention et au bien-être, à l'autodiagnostic médical et à l'accompagnement des malades chroniques. Cette mission est portée par deux branches d'activité aux profils très distincts qui ne requièrent ni les mêmes compétences, ni les mêmes moyens :

- Les **Laboratoires Visiomed**, source d'innovation dédiée à la santé familiale, métier d'origine de VISIOMED GROUP, dont les dispositifs médicaux sont essentiellement commercialisés en pharmacie, grâce à sa propre force de vente, véritable actif de l'entreprise. Cette activité a généré en 2017 l'essentiel des revenus (9,7 M€ sur 10,2 M€) pour une contribution à l'excédent brut d'exploitation consolidé légèrement négative (-1,9M€ sur un total consolidé de -12,8 M€).
- **BewellConnect**<sup>®</sup>, l'activité dédiée à la santé connectée, nouveau métier développé depuis 2014, qui requiert non seulement de fortes compétences en R&D, réglementaires et médicales mais également des forces commerciales capables d'accompagner des ventes complexes auprès des professionnels de santé (établissements de soins, EPHAD, etc...), d'acteurs comme les assureurs et mutuelles, les entreprises et des partenaires stratégiques. Cette activité mobilise aujourd'hui une grande concentration des investissements, se traduisant par des pertes d'exploitation (-8,1 M€) avant le décollage commercial.

Le plan « Confiance et Croissance » a pour triple objectif de :

- Créer les conditions d'une croissance rentable des Laboratoires Visiomed ;
- Concrétiser commercialement l'avance prise par BewellConnect<sup>®</sup> grâce aux efforts de R&D des 5 dernières années ;
- Assurer une plus stricte maîtrise des coûts.

## Les Laboratoires Visiomed, l'innovation au service de la santé familiale

Les Laboratoires Visiomed ont été lancés initialement autour du Thermo**Flash**<sup>®</sup> et ont depuis été développés essentiellement autour de dispositifs médicaux électroniques innovants, qui représentent pour le consommateur des achats unitaires sans récurrence de revenus. Afin de couvrir l'ensemble du territoire français, le Groupe a mis en place une force de vente de plus de 40 délégués pharmaceutiques qui visitent les officines tous les jours. Les Laboratoires Visiomed ont ainsi plus de 10 000 comptes actifs à ce jour couvrant les pharmacies françaises au plus fort potentiel.

Malgré ces efforts, cette activité n'a pas encore atteint son seuil de rentabilité. Pour ce faire, trois actions essentielles sont mises en place dès à présent :

- Un travail de développement pour mettre sur le marché des gammes de produits OTC consommables permettant de gagner en visibilité dans les pharmacies. C'est ainsi qu'ont été lancées, sur les 9 derniers mois, plusieurs gammes de produits novateurs et à forte récurrence (gamme de thérapie **Kinécare**<sup>®</sup>, gamme de protections auditives **SoHear**<sup>®</sup>, gamme de gel désinfectant pour les mains **BactiKlear**<sup>®</sup>) qui ont toutes atteints en peu de temps le Top 5 ou 7 des ventes dans leur catégorie. De nouveaux produits seront également lancés dans le courant de l'année 2018 sur 3 nouvelles gammes.
- L'analyse des opportunités de croissance externe permettant d'augmenter significativement le chiffre d'affaires et de passer en conséquence le seuil de rentabilité de cette activité. Un premier projet d'opération structurante vient d'être annoncé (cf. communiqué de presse) pour intégrer deux marques centenaires à très forte notoriété, représentant à ce jour un volume d'affaires annuel de plus de 5 M€, et ouvrir des perspectives commerciales sur un nouveau marché pour les Laboratoires Visiomed.
- Une réduction des coûts marketing opérationnel, afin de cibler essentiellement des salons professionnels à forte efficacité commerciale, et une revue en profondeur de la gamme de produits historiques.

Cette nouvelle impulsion doit permettre aux Laboratoires Visiomed de doubler le volume d'affaires à l'horizon 2020, soit de l'ordre de 20 M€, et d'atteindre la rentabilité d'exploitation dès le second semestre 2019 (avant contribution aux frais corporate<sup>1</sup>).

## BewellConnect<sup>®</sup>, les nouvelles frontières de la santé connectée

BewellConnect<sup>®</sup> a, depuis 2014, été fortement consommatrice d'investissements en R&D et en Marketing. L'objectif que nous avons poursuivi depuis l'origine est de devenir le premier acteur de référence dans la fourniture de solutions permettant de réinventer la relation entre le patient et son médecin.

L'unicité de cette offre tient dans l'intégration dans un seul et même écosystème de divers produits et services modulaires et complémentaires :

- Des dispositifs médicaux agréés dans les marchés/zones où nous sommes présents (Europe, Etats-Unis, Emirats Arabes Unis, Brésil, Mexique etc.) ;
- Diverses passerelles de remontée des données vers des *cloud* sécurisés dédiés à l'hébergement des données de santé (HDS) ;
- Un module d'intelligence artificielle, BewellCheck-up<sup>®</sup>, permettant de faire un « triage » avant mise en relation avec un médecin ;
- Un logiciel de pilotage à distance, de télésurveillance et de coordination des soins, BewellXpert<sup>®</sup>, à destination des professionnels de santé, logiciel bénéficiant d'une brique d'interopérabilité essentielle au partage des données entre les différents systèmes de gestion existant dans le domaine de la santé.

Au fil du temps, nous avons évolué d'une approche B2C à une approche B2B, pour accompagner les professionnels de santé dans la transformation numérique du système de santé, une étape clé pour la simplification des parcours de soins. C'est dans ce cadre que nous avons signé les accords de partenariat dévoilés au cours des quatre dernières années (Cegedim, Docapost, EuropAssistance, Medpod ou Previta, etc.). Ces accords ont pour objectif essentiel de créer des effets de levier commerciaux forts.

---

<sup>1</sup> Coûts administratif, financier, RH, juridique, qualité et réglementaire

Dans le cadre du plan « Confiance et Croissance », BewellConnect® va mettre l'accent dans un premier temps sur les parties de l'offre qui doivent permettre de générer du chiffre d'affaires à court terme :

- La *Digital Therapy* autour de **MyTens®** (traitement de la douleur) et **MyPeriTens®** (renforcement du plancher pelvien), avec un focus sur la France, où ces deux produits bénéficient d'un code de remboursement, et sur les Etats-Unis où une équipe dédiée a été mise en place à la fin du premier trimestre 2018.
- L'offre de *Téléconsultation Augmentée* autour du VisioCheck®. Le focus est mis dans un premier temps sur le marché des pharmacies en France, fort du réseau commercial des Laboratoires Visiomed et de l'ouverture programmée le 15 septembre de ce marché. Par ailleurs, des discussions ont d'ores et déjà été entamées pour des marchés aussi larges que ceux des armées, du suivi à domicile de patients par des professionnels de santé et de l'équipement d'établissements de soins pour personnes âgées.
- Le *Suivi à Distance des Patients* avec une offre unique, de « bout en bout », modulable permettant de relier de manière simple et ergonomique les patients avec leurs professionnels de santé dans le cadre du suivi de maladies chroniques et du suivi ambulatoire post intervention. Cette offre a vocation à être déployée largement à l'international avec une priorité donnée à 7 marchés (France, Etats-Unis, Brésil, Mexique, Pologne, Italie et Emirats Arabes Unis).

L'objectif pour BewellConnect® est de dépasser 20 M€ de chiffre d'affaires en 2020 et de passer le seuil de rentabilité d'exploitation (avant contribution aux frais corporate) courant 2019.

### Objectif : un Groupe en croissance rentable en 2020

Afin de contribuer à l'atteinte des objectifs mentionnés ci-dessus, qui passent essentiellement par une forte croissance du chiffre d'affaires, une analyse approfondie des dépenses d'exploitation a été engagée et va conduire à la mise en œuvre d'un plan d'économies de 2 M€ en année pleine.

Ainsi, à l'horizon 2020, VISIOMED GROUP a pour objectif de dépasser 40 M€ de chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant et de dégager un excédent brut d'exploitation (après contribution aux frais corporate) positif.

Afin de se doter des moyens financiers nécessaires à la bonne exécution du plan, VISIOMED GROUP a convoqué ses actionnaires en Assemblée générale extraordinaire le 25 juillet prochain.

Olivier HUA, PDG de VISIOMED GROUP, déclare : « *Lors de ma nomination, je vous avais promis un plan stratégique reposant sur une analyse sans tabou des forces et faiblesses du groupe Visiomed. Ce plan repose sur deux volontés fortes : créer la confiance et retrouver une trajectoire de croissance. La clarification des dynamiques de nos deux activités va permettre de mieux nous focaliser sur le développement commercial en nous appuyant sur des offres innovantes, cohérentes et adaptées aux marchés que nous adressons. Je souhaite également à cette occasion renouer un dialogue constructif avec l'ensemble de la communauté financière, actionnaires de notre Groupe, analystes et nouveaux investisseurs potentiels. Je suis convaincu que le groupe Visiomed a des atouts uniques pour profiter des opportunités qui se présentent à nous dans un environnement qui devient très favorable pour les activités du groupe avec l'ambition d'atteindre un chiffre d'affaires de 100 M€ dans les cinq années à venir.* »

### 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 au service de la prévention et du bien-être, de l'autodiagnostic médical et de l'accompagnement des malades chroniques. 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<sup>er</sup> thermomètre médical à infrarouge sans contact qui a été adopté dans le monde entier. En 2014, VISIOMED GROUP est devenu le 1<sup>er</sup> laboratoire d'électronique médicale à pénétrer le marché à très fort potentiel de l'Internet des Objets (IoT) en lançant une gamme unique d'objets de santé connectés sous la marque BewellConnect®.

BewellConnect® 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 grâce à des dispositifs médicaux connectés certifiés, une plateforme d'interprétation médicale et des solutions de télémédecine avancées.

Basé à Paris et Boston, VISIOMED GROUP s'appuie sur une équipe de 115 collaborateurs. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires 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 qualifié « entreprise innovante » par Bpifrance et coté sur Euronext Growth (ALVMG). Ses solutions ont été récompensées par de nombreux prix. En 2016, l'entreprise remportait les ScaleUpAwards organisés par KPMG et CroissancePlus. Plus d'informations sur [www.visiomed-group.com](http://www.visiomed-group.com) et [www.bewell-connect.com](http://www.bewell-connect.com)



## CONTACTS

### ACTUS finance & communication

**Jérôme FABREGUETTES-LEIB**

Relations Investisseurs

Mail : [visiomed@actus.fr](mailto:visiomed@actus.fr)

Tel : 01 53 67 36 78

**Alexandra PRISA**

Relations Presse financière

Mail : [aprisa@actus.fr](mailto:aprisa@actus.fr)

Tel : 01 53 67 36 90