



## RESULTATS ANNUELS

**Lyon, le 4 avril 2007** - Le Conseil d'Administration réuni le 29 mars 2007 a arrêté les comptes de l'exercice 2006, établis selon les règles et principes en vigueur en France pour les comptes consolidés, et dont les indicateurs principaux se présentent comme suit :

| <b>En millions d'euros</b>                      | <b>31/12/2006</b> | <b>31/12/2005</b> |
|---|-------------------|-------------------|
| Chiffre d'affaires avant reprise de stock       | 5,7               | 6,6               |
| Reprise distribution France (1)                 | (0,7)             | -                 |
| Chiffre d'affaires net                          | 5,0               | 6,6               |
| Résultat opérationnel                           | (2,5)             | -                 |
| Résultat courant avant impôt                    | (2,4)             | (0,3)             |
| Résultat net avant amortissement des survaleurs | (1,6)             | 0,1               |
| Résultat net consolidé                          | (2,1)             | (0,4)             |

(1) impact de la reprise du stock Zimmer

### **2006, un exercice d'investissements pour la croissance**

Depuis son introduction en bourse fin juin 2006, MEDICREA a atteint les objectifs clés lui permettant de viser dès cette année une croissance forte, à savoir :

- L'obtention d'homologations nécessaires à la commercialisation dès 2007 d'une nouvelle génération d'implants rachidiens innovants et à haute valeur ajoutée :
  - i. Le Pass™2 qui a obtenu son homologation de la FDA et son marquage CE. Le Pass™2 vient remplacer le PassMed®, produit phare de MEDICREA. Il sera lancé aux Etats-Unis lors du congrès de la NAAS en octobre 2007 ;
  - ii. Le C-JAWS™ qui a obtenu son homologation de la FDA récemment et constitue une innovation de rupture dans la chirurgie cervicale, un segment de marché estimé à 480 millions de dollars aux Etats-Unis.
- Un renforcement considérable de sa structure marketing et commerciale avec :
  - i. La création d'une filiale de distribution aux Etats-Unis, le premier marché mondial du rachis. MEDICREA USA Corp. est constitué aujourd'hui d'une équipe opérationnelle de 8 personnes dont 5 directeurs régionaux expérimentés ;
  - ii. La reprise de la distribution en direct en France grâce à un accord déjà annoncé avec Zimmer accompagné de la création d'une filiale de distribution dédiée à l'Europe Francophone ;
  - iii. Le renforcement de l'équipe Marketing.

Comme annoncé précédemment, ces développements conformes au plan d'affaires initial de MEDICREA ont naturellement pesé sur les résultats 2006. Cet effet a aussi été amplifié par d'autres phénomènes non-récurrents :

- La reprise des activités de distribution en France a nécessité la prise en compte d'un avoir exceptionnel de 0,7 million d'euros ;
- Le remplacement annoncé du PassMed® qui représentait plus de 75 % des ventes d'implants vertébraux de MEDICREA en 2005 par le Pass™2 a entraîné un apurement des stocks chez les distributeurs, pendant toute l'année 2006. Cette transition entre deux générations de produits explique un niveau d'activité inférieur à la normale.

Le résultat opérationnel supporte les conséquences de cette période de transition ainsi que les investissements mis en place pour accélérer la croissance du Groupe. A titre indicatif, les dépenses liées au développement, au lancement de la filiale américaine et à la reprise des stocks de l'activité de distribution en France ont ainsi représenté un coût non-récurrent de l'ordre de 0,6 million d'euros en 2006.

### **Perspectives 2007**

Le Pass™2 est actuellement en cours de lancement en France où 14 chirurgies ont déjà été réalisées. Cette nouvelle génération très attendue sera introduite sur les principaux marchés européens au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2007 et en octobre aux USA.

Le C-JAWS™ est en cours de lancement aux USA depuis la fin février 2007. Cet implant que MEDICREA USA Corp commercialise au prix moyen de 2 300 Dollars l'unité a déjà été implanté sur 32 patients par 18 chirurgiens américains qui sont unanimes pour reconnaître ses avantages compétitifs par rapport aux produits et techniques traditionnelles de fusion cervicale.

Le tournant stratégique opéré avec la reprise de la distribution en direct en France dont les effets seront visibles dès 2007, la montée en puissance progressive de MEDICREA USA Corp au cours de l'année et le lancement de cette nouvelle gamme d'implants rachidiens innovants et à forte valeur ajoutée devraient permettre de concrétiser un véritable changement de dimension du Groupe.

### **Prochain rendez-vous**

Le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2007 sera publié le 23 juillet 2007 après la clôture des marchés financiers.

### **A propos de MEDICREA :**

*Le Groupe MEDICREA est spécialisé dans la conception, le développement, la fabrication et la distribution d'implants orthopédiques destinés à la chirurgie de la colonne vertébrale. Evoluant sur un marché de 4,5 milliards de dollars en croissance de 20 % par an, MEDICREA se distingue par son dynamisme et sa capacité d'innovation. Bénéficiant d'une forte notoriété et entretenant des relations privilégiées avec les meilleurs chirurgiens spécialistes du rachis, les produits brevetés et développés par le Groupe apportent de nouvelles solutions chirurgicales moins invasives tout en étant plus rapides et plus faciles à mettre en œuvre que les techniques traditionnelles. Le Groupe a son siège à Lyon, il dispose d'un centre de fabrication à La Rochelle, et de trois filiales de distribution aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en France.*

**Code ISIN : FR 0004178572**

Plus d'informations sur [www.medicrea.com](http://www.medicrea.com)

### **Contacts :**

#### **MEDICREA**

#### **Denys Sournac, Président et Directeur Général**

Tel : +33 (0)4 72 01 87 87 - [dsournac@medicrea.com](mailto:dsournac@medicrea.com)

#### **Fabrice Kilfiger, Directeur Administratif et Financier**

Tel. +33 (0)4 72 01 87 87 - [fkilfiger@medicrea.com](mailto:fkilfiger@medicrea.com)

#### **ACTUS LYON**

#### **Relations analystes / investisseurs**

**Amalia Naveira** - Tel. + 33 (0)4 72 18 04 92 - [anaveira@actus.fr](mailto:anaveira@actus.fr)