



**Lyon, le 27 septembre 2007** – Le Groupe **MEDICREA**, spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'implants pour la chirurgie vertébrale, est coté sur Alternext by NYSE - Euronext Paris.

**RESULTATS DU 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2007  
PERSPECTIVES 2007 et 2008**

<b>En M€</b>	<b>30/06/2007 (1)</b>	<b>30/06/2006</b>
Chiffre d'affaires	3,1	2,5
Résultat opérationnel	(2,6)	(0,6)
Résultat courant avant impôt	(2,7)	(0,4)
Résultat avant amortissement des survaleurs	(1,9)	(0,3)
Résultat net consolidé	(2,1)	(0,6)

(1) : Comptes semestriels non audités

**Progression de l'activité et investissements de croissance**

Le chiffre d'affaires progresse de 24 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2006. Relativement modérée en début d'année, la hausse des ventes s'est nettement accélérée sur le 2<sup>ème</sup> trimestre qui affiche une croissance de 42 % par rapport à la même période en 2006. MEDICREA a ainsi réalisé une croissance forte en fin de période malgré le lancement reporté au 2<sup>nd</sup> semestre 2007 du PASS<sup>TM</sup>2 qui a empêché un développement beaucoup plus rapide des ventes.

Cette évolution positive résulte principalement :

- du lancement parfaitement réussi de MEDICREA USA sur le premier marché du rachis (85 % du marché mondial). Composée d'une équipe de 10 personnes, la filiale américaine du Groupe a passé le cap du 1<sup>er</sup> million de \$ de ventes dans le courant du mois d'août 2007, moins de six mois après le début de ses activités. Avec des ventes en croissance séquentielle forte, MEDICREA USA devrait réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 2 M\$ en 2007, notamment grâce au succès grandissant du C-JAWS<sup>TM</sup> et au lancement imminent du PASS<sup>TM</sup>2, déjà homologué par la FDA ;
- de la reprise en direct de la distribution des produits en France suite au lancement de MEDICREA EUROPE FRANCOPHONE. Ayant pérennisé et consolidé ses positions auprès de la clientèle française, lui permettant ainsi d'atteindre l'équilibre d'exploitation après seulement 6 mois d'activité, cette filiale va désormais intensifier son développement en Belgique et en Suisse.

Comme annoncé lors de l'introduction en bourse, le Groupe a dû consacrer des ressources financières importantes à ce déploiement rapide. Les profondes modifications de structures intervenues au cours des 12 derniers mois et les investissements de croissance engagés sur la période ont impacté le résultat du 1<sup>er</sup> semestre mais constituent un socle solide de développement pour le reste de l'année et, surtout, 2008.

### **Perspectives sur le second semestre**

L'augmentation des ventes sur le second semestre 2007 devrait être en ligne avec le taux de croissance affiché au 2<sup>ème</sup> trimestre. MEDICREA constate déjà et anticipe aussi de nombreux événements positifs au cours de cette période, dont :

- la signature récente de contrats de distribution dans 3 nouveaux pays ;
- les retombées positives, aux USA, d'une campagne marketing nationale portant sur le C-JAWS<sup>TM</sup> dont les premiers retours sont déjà largement supérieurs aux objectifs puisque, grâce à elle, en moins de deux mois, plus de 300 chirurgiens ont manifesté leur intérêt pour cet implant ;
- l'homologation par la FDA des cages intersomatiques MEDICREA en PEEK Optima attendue avant la fin de l'année ;
- le lancement mondial du PASS<sup>TM</sup>2, successeur du produit phare de MEDICREA, à la NASS (North American Spine Society) en octobre. Le PASS<sup>TM</sup>2 sera le seul système dont tous les ancrages vertébraux sont articulés et polyaxiaux. Avec un encombrement prothétique très inférieur au PASSmed<sup>TM</sup> et à tous les autres systèmes disponibles, le PASS<sup>TM</sup>2 bénéficie de nouvelles fonctionnalités brevetées qui permettent, notamment, de réduire les durées de chirurgie et d'améliorer la réduction des déformations.

Ces jalons importants devraient doter MEDICREA USA d'une gamme complète et homologuée de produits innovants moins d'un an après son lancement opérationnel. Celle-ci devrait permettre au Groupe d'entrer dans un cercle vertueux de croissance et de rentabilité.

### **Croissance très significative de l'activité en 2008**

Le Groupe attend une augmentation très importante de ses revenus en 2008. Avec un chiffre d'affaires en croissance séquentielle régulière qui s'est élevé, à titre indicatif, à 740 K€ en juillet et un point mort mensuel estimé à 1,2 M€ dans sa configuration actuelle, MEDICREA devrait atteindre son seuil de rentabilité sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2008.

Afin de pérenniser cette croissance maintenant importante, le Groupe entend poursuivre et renforcer son effort de R&D. L'année 2008 sera déjà riche en lancement de nouveaux produits :

- la gamme cervicale sera complétée par la mise sur le marché de nouvelles cages intersomatiques et par la commercialisation, sur le second semestre, d'une prothèse particulièrement innovante ;
- la gamme thoraco lombaire sera enrichie avec le lancement du L-JAWS<sup>TM</sup> (version lombaire du C-JAWS<sup>TM</sup>) et de cages lombaires implantables par voie antérieure et transforaminale.

En 2008 et 2009, les efforts de l'équipe R&D de MEDICREA porteront principalement sur la « non fusion », avec pour objectif la commercialisation d'un produit très innovant de stabilisation dynamique postérieure.

### **Prochain rendez-vous**

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2007 sera publié le 30 janvier 2008 après la clôture des marchés financiers.

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

*MEDICREA est spécialisé dans la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation d'implants orthopédiques destinés à la chirurgie de la colonne vertébrale. Evoluant sur un marché de 6 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 MEDICREA 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**

**Code MNEMO : ALMED**

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

**Fabrice Kilfiger, Directeur Administratif et Financier**

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

#### **ACTUS LYON**

**Relations analystes / investisseurs**

**Amalia Naveira – Tel. + 33 (0)4 72 18 04 92 – anaveira@actus.fr**