



RAPPORT SEMESTRIEL ET PERSPECTIVES 2007

Réalisations

Nous avons le plaisir de vous transmettre les faits significatifs enregistrés par MILLET INNOVATION pour le début d'année 2007 et les perspectives correspondantes. Celles-ci sont ordonnées en reprenant chacun des axes de croissance qui sous-tendent la stratégie de l'entreprise :

1^{er} axe - La pharmacie en France

Les résultats du premier semestre nous montrent que nous sommes entrés dans une phase où l'impact relatif d'une politique de communication agressive n'est plus suffisant pour la justifier. Nous avons donc commencé à optimiser nos investissements.

Dans le même temps, nous constatons un accroissement des efforts de la concurrence sur le marché de la podologie, le Chiffre d'affaires réalisé sur les réassorts en pharmacie s'établit en baisse de 10 % par rapport au 1^{er} semestre 2006.

Par ailleurs, après trois années de conquête du terrain, et d'implantation massive de la gamme EPITACT® dans de nouvelles pharmacies, notre pénétration semble parvenue à maturité, avec 9000 pharmacies clientes. Le rythme des nouvelles implantations a donc logiquement baissé de 60% par rapport à la période précédente, et cela de manière un peu plus précoce que nous ne l'avions anticipé.

Le lancement en début d'année de la nouvelle gamme de Pansements à l'Epithelium actif® adaptés aux problématiques spécifiques des diabétiques est quant à elle un succès, avec 550 K€ de ventes sur le semestre (11,7 % du CA pharmacie).

Par la combinaison de ces phénomènes, l'activité totale en pharmacie en France est en recul de 12% par rapport au 30 juin 2006, et s'établit à 4,7 M€. Ces résultats sont conformes aux premières analyses produites en avril, et confirment un bon niveau de fidélisation de nos clients. Nous prévoyons de maintenir le volume d'activité sur ce réseau à environ 7 M€ en 2007.

La spécialisation de notre gamme et son niveau d'innovation technologique sont les atouts majeurs qui lui permettent d'être incontournable pour le soin des pieds en pharmacie, et de poursuivre sa progression sur le marché.

2^{ème} axe - Assurer notre croissance en pharmacie à l'export

Partant de zéro, nous nous devons :

- D'entreprendre la démarche d'exportation vers des réseaux de pharmacies à l'étranger de manière volontariste,
- De démontrer l'acceptabilité de notre gamme en dehors de la France.

Les contrats de distribution signés au premier semestre avec des implantations réalisées dans trois pays européens confirment le potentiel de croissance en pharmacie en Europe.

Compte tenu des accords signés à ce jour dans 4 autres pays, il est raisonnable de tabler d'ores et déjà sur un chiffre d'affaires 2007 de 1,4 M€.

Cet effort se poursuivra avec en addition la recherche d'accords avec de grandes marques bien implantées dans les pays anglo-saxons.

3^{ème} axe - Exploiter notre potentiel de brevets et d'innovations

Conformément aux objectifs annoncés, nous poursuivons l'ambition de développer des relations en B to B.

D'une part, nous développons des référencements auprès de partenaires présents sur le marché des seniors ou du sport : Ce réseau, en croissance de 130 % à fin juin, représente pour 2007, un volume d'activité prévisionnel de 700 K€. Il montre le potentiel de nos marques et produits en exploitation indirecte.

D'autre part, de nombreux travaux de R&D arrivent à maturité et permettent désormais de s'engager dans une stratégie de valorisation commerciale. Disposant de l'outil industriel performant et des tests cliniques associés, nous sommes en mesure d'apporter à notre partenaire une solution clé en main pour de nombreuses applications à fort potentiel, notamment :

- § Une alternative pour le traitement des cicatrices chéloïdes : L'étude conduite avec un laboratoire indépendant a montré que le pansement de MILLET INNOVATION peut rivaliser avec les produits du marché.
- § Un patch breveté, rechargeable et réutilisable, capable de diffuser une forte concentration d'actifs. Cette technologie est parfaitement adaptée aux domaines de la santé (anti-inflammatoire | douleurs articulaires,...) ou de la beauté (caféine | minceur,...).
- § La prévention des escarres : un test clinique a été initialisé au premier semestre. Après la première phase de "test ouvert d'évaluation", nous nous apprêtons à lancer le test d'efficacité (sur 12 mois) sur 60 patients dans 3 centres hospitaliers.

Plusieurs contacts sont déjà engagés. Ce domaine est un vecteur de croissance mondial significatif pour les années à venir.

Rapport semestriel au 30 juin 2007

En synthèse, le Chiffre d'affaires du 1er semestre 2007 s'établit à 6.5 M€, soit en retrait de 12 % par rapport à la même période en 2006. Les investissements consentis pour construire en 2007 les bases d'un développement pluri-annuel à l'export en font un réseau qui n'est pas encore générateur de marge nette. Nous avons donc anticipé une baisse de rentabilité sur l'exercice.

Compte tenu de

- L'impact sur la marge brute de la nouvelle répartition de l'activité entre les réseaux de distribution, et sur les gammes de produits,
 - De l'atténuation de la rentabilité des investissements en communication,
- le résultat net du semestre s'établit à 2.5 % du C.A.

Les emprunts bancaires restent circonscrits à 18 % des capitaux propres. L'endettement total inclut le versement des aides à l'innovation obtenues auprès d'OSEO-ANVAR (265 K€). Compte tenu des disponibilités au 30 Juin, la trésorerie nette d'endettement moyen terme s'établit à 805 K€.

Le rapport semestriel complet est à disposition sur le site de Millet Innovation (milletinnovation.com), et sur les sites de NYSE Euronext et de l'AMF à partir du 15 octobre.

Perspectives

La lecture de ce rapport met bien en évidence que l'année 2007 sera une année de transition. Nous projetons le Chiffre d'affaires total à 10.6 M€, et la rentabilité nette à environ 3%. La relance de la croissance de l'activité reposera sur la valorisation en France de la haute technicité de nos produits, sur le développement de notre gamme de podologie à l'international et sur l'exploitation commerciale des résultats des tests cliniques et développements engagés depuis deux ans.

Nous vous donnons rendez-vous avant la fin du mois de novembre afin de vous faire part de nos prévisions budgétaires moyen terme.

Contacts : Damien MILLET, Président du Directoire – Valérie CHOPINET, Direction financière
Tél. 04.75.85.02.01 – Fax 04.75.85.02.04 – contact@milletinnovation.com