



**Spécialiste des implants chirurgicaux innovants
pour la colonne vertébrale**



MEDICREA conçoit, fabrique et commercialise des implants chirurgicaux pour la colonne vertébrale

- ✓ Une offre produits portée par l'innovation technologique (chirurgies rapides et/ou mini-invasives)
- ✓ 15 % (en cash) du CA consacré à la R&D
- ✓ Plus de 50 000 chirurgies réalisées
- ✓ CA 2010 : 18,2 M€ (+ 39 %), 9 trimestres consécutifs de croissance > 30 %
- ✓ Un développement très rapide aux USA, 50 % des ventes totales
- ✓ Ventes directes aux USA, en Angleterre et en France



Dégénératif

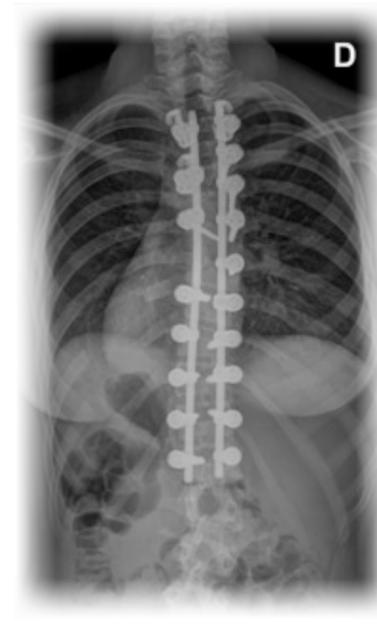
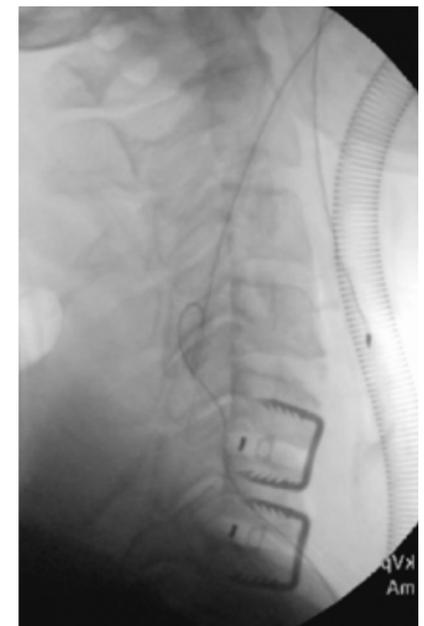
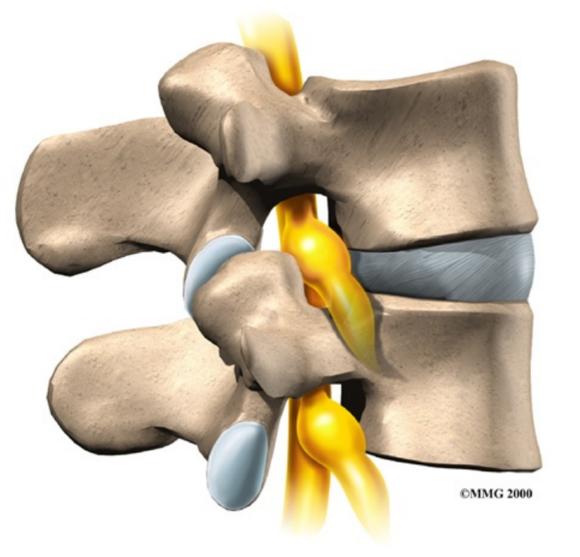
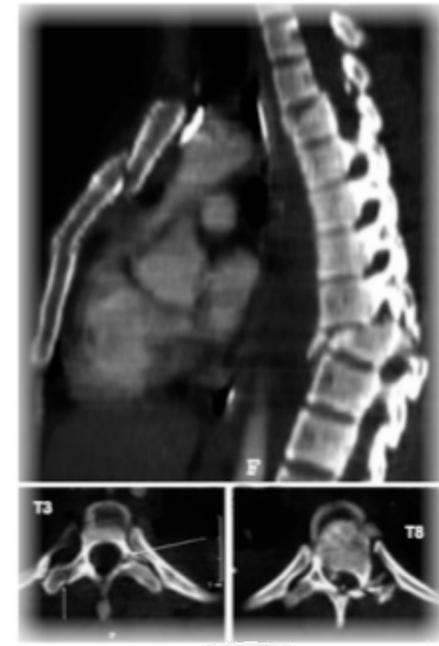
Traumatique

Scoliose



Quelles pathologies traite-t-on ?

- ✓ Scolioses
- ✓ Dégénératives
- ✓ Traumatiques
- ✓ Tumorales



➔ Un département R&D intégré...

- ✓ 8 ingénieurs développement
- ✓ 2 techniciens prototypes
- ✓ 3 chefs projets affaires cliniques
- ✓ 30 chirurgiens partenaires (France, USA, UK)

➔ Un savoir-faire reconnu en propriété intellectuelle

- ✓ 7 brevets déposés en 2008, 4 en 2009 et 7 en 2010
- ✓ 7 produits marqués CE en 2008, 4 en 2009 et 7 en 2010

➔ Un rayonnement scientifique international

- ✓ 3 publications dans la littérature scientifique (Spine - JBJS)
- ✓ 1 communication orale à la Scoliosis Research Society
- ✓ 6 études cliniques en cours



✓ **Une présence commerciale dans 25 pays**

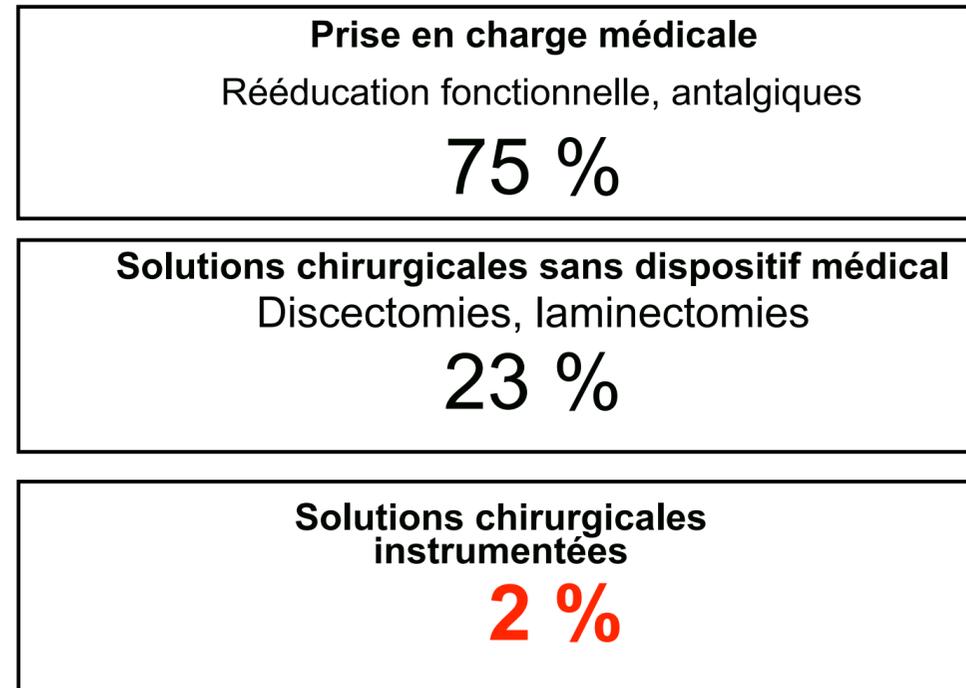
- France, USA, Grande-Bretagne, Amérique du Sud, Asie
- 90 % du CA réalisé à l'export

✓ **3 filiales de distribution lancées en 2007 en France (8 pers.), en UK (8 pers.) et aux USA (18 pers.)**

- Facturation directe des hôpitaux et accès aux chirurgiens
- Marge considérablement plus élevée
- 75 % du CA réalisé en direct en 2010 versus 0 en 2006

Un marché mondial de 9 Mds \$

“ Mal de dos, Mal du siècle ”



=

- > Environ **1 650 000** opérations instrumentées en 2010
- > Un marché mondial de **9,3 Mds \$** en 2010 (7,4 Mds \$ aux Etats-Unis)

Source: Merrill Lynch

➤ 9 acteurs US contrôlent plus de 80 % du marché mondial

En millions de USD (*)	CHIFFRE D'AFFAIRES	DONT RACHIS	DONT RACHIS	PDM
MEDTRONIC (USA)	15 933	3 414	21 %	37 %
DEPUY (J&J) (USA)	5 585	1 000 (E)	18 %	11 %
SYNTHES (USA)	3 687	982	27 %	11 %
STRYKER (USA)	7 320	570	8 %	6 %
NUVASIVE (USA)	478	478	100 %	5 %
ORTHOFIX (USA)	564	306	54 %	3 %
GLOBUS MEDICAL (USA)	350 (E)	350 (E)	100 %	4 %
ZIMMER (USA)	4 220	234	5 %	2 %
BIOMET (USA)	2 504	234	9 %	2 %
TOTAL		7 568		81 %

(*) : données 2010 - CA 2010 estimé pour Globus Medical qui n'est pas coté

Une gamme complète de produits très innovants

2006 IPO

2007-2009



Développer la plateforme PASS



Développer des produits innovants



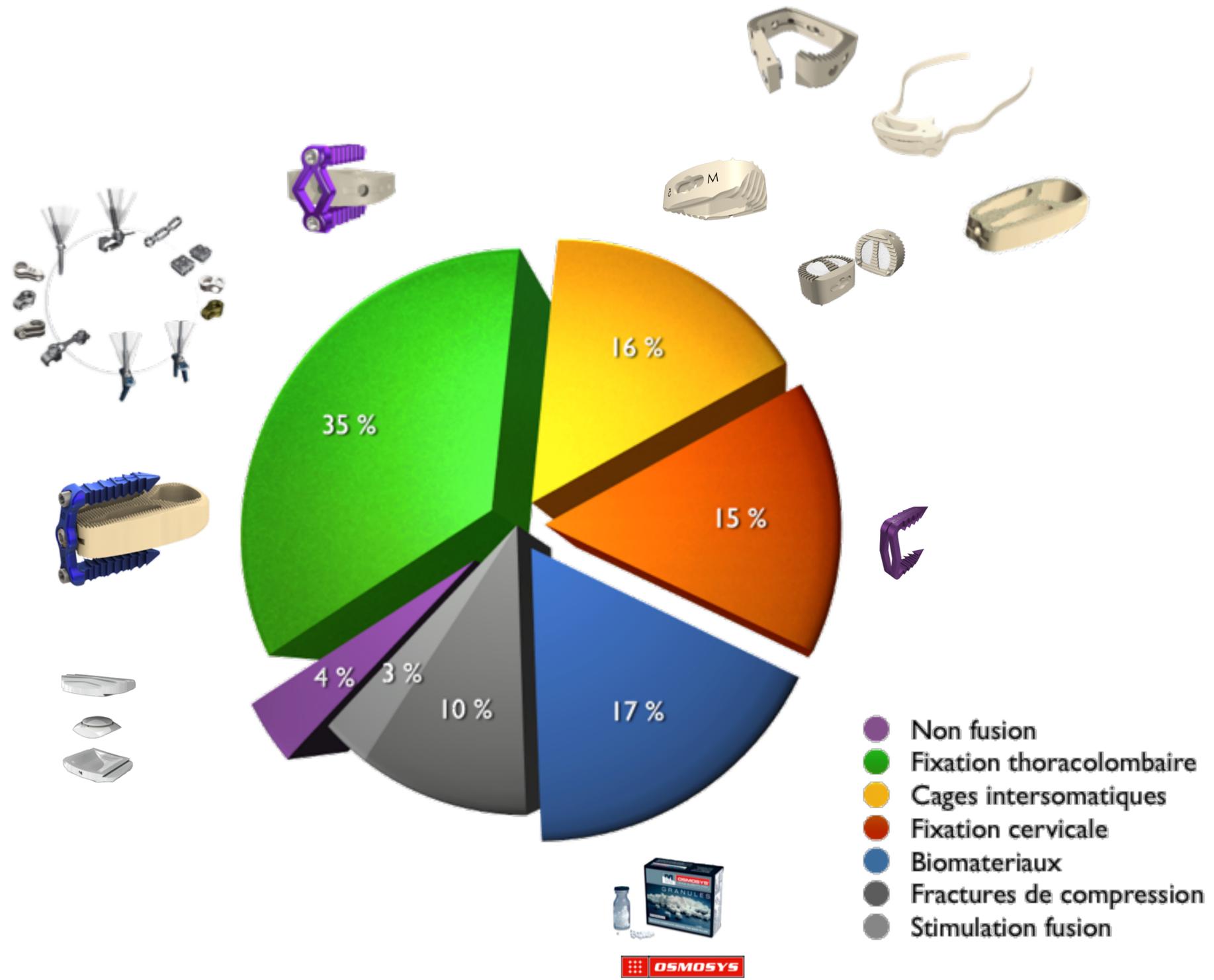
Créer une gamme complète



Développement de la plateforme JAWS

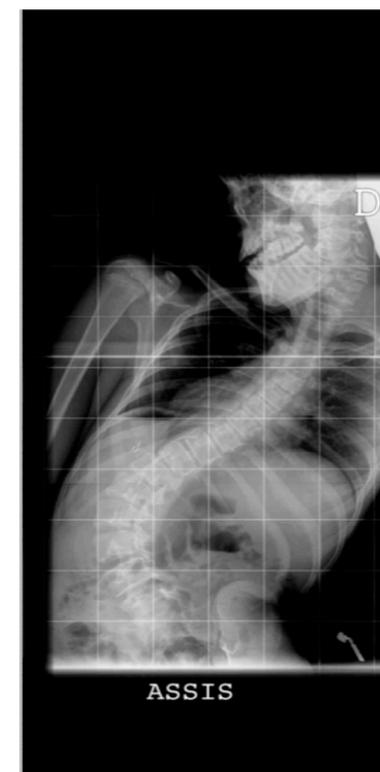


Répartition du marché par catégorie d'implants

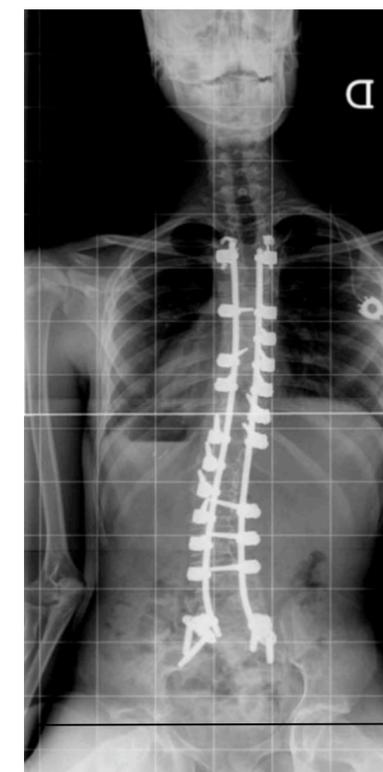


Implants Thoraco-lombaires : le système PASS LP

La "colonne vertébrale" de la gamme



Avant intervention



24 mois après intervention



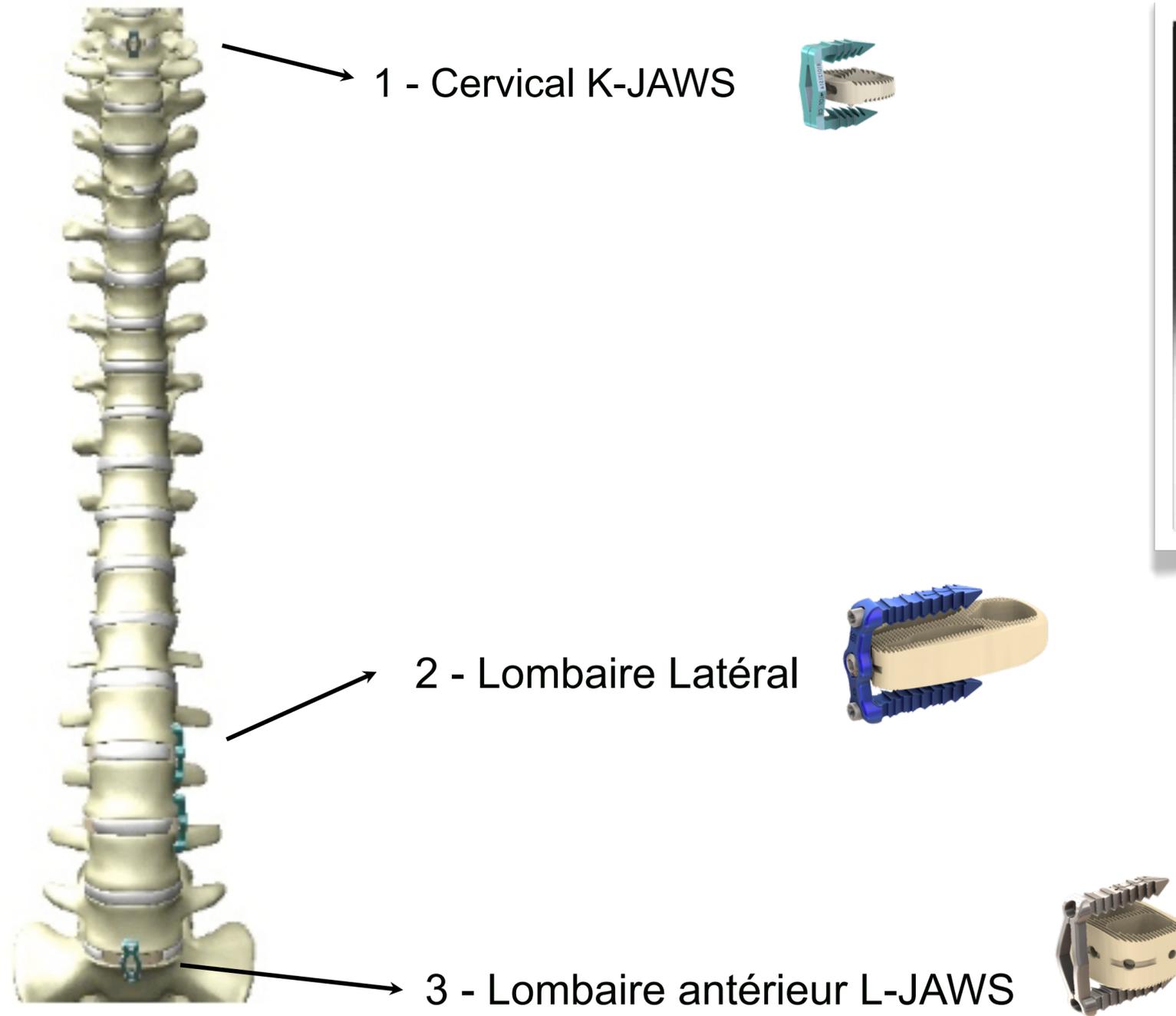
Scoliose Neuromusculaire

Dr Jean Luc Clément – Clinique Lenval – Nice (FR)

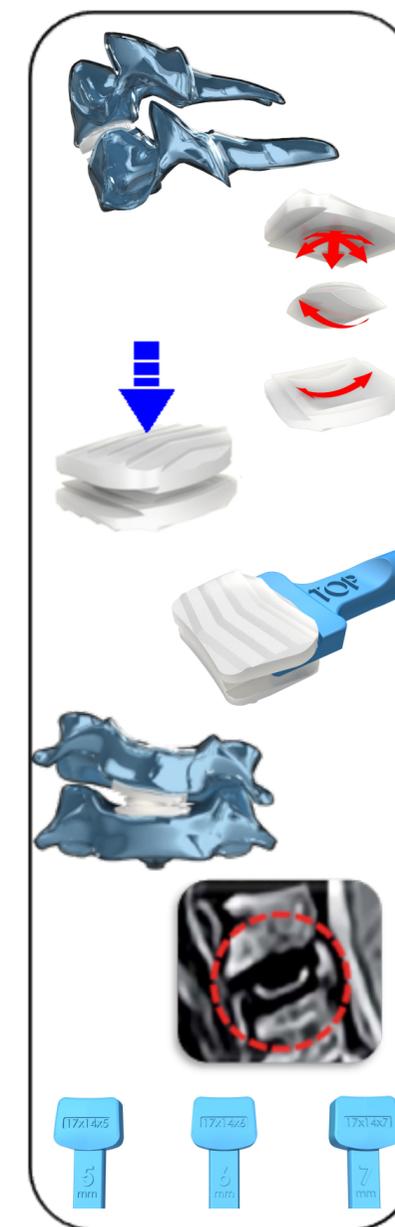
Système thoraco-lombaire polyaxial ultra "low profile"

Idéal pour les chirurgies demandant une réduction importante (scoliose, spondylolisthesis)

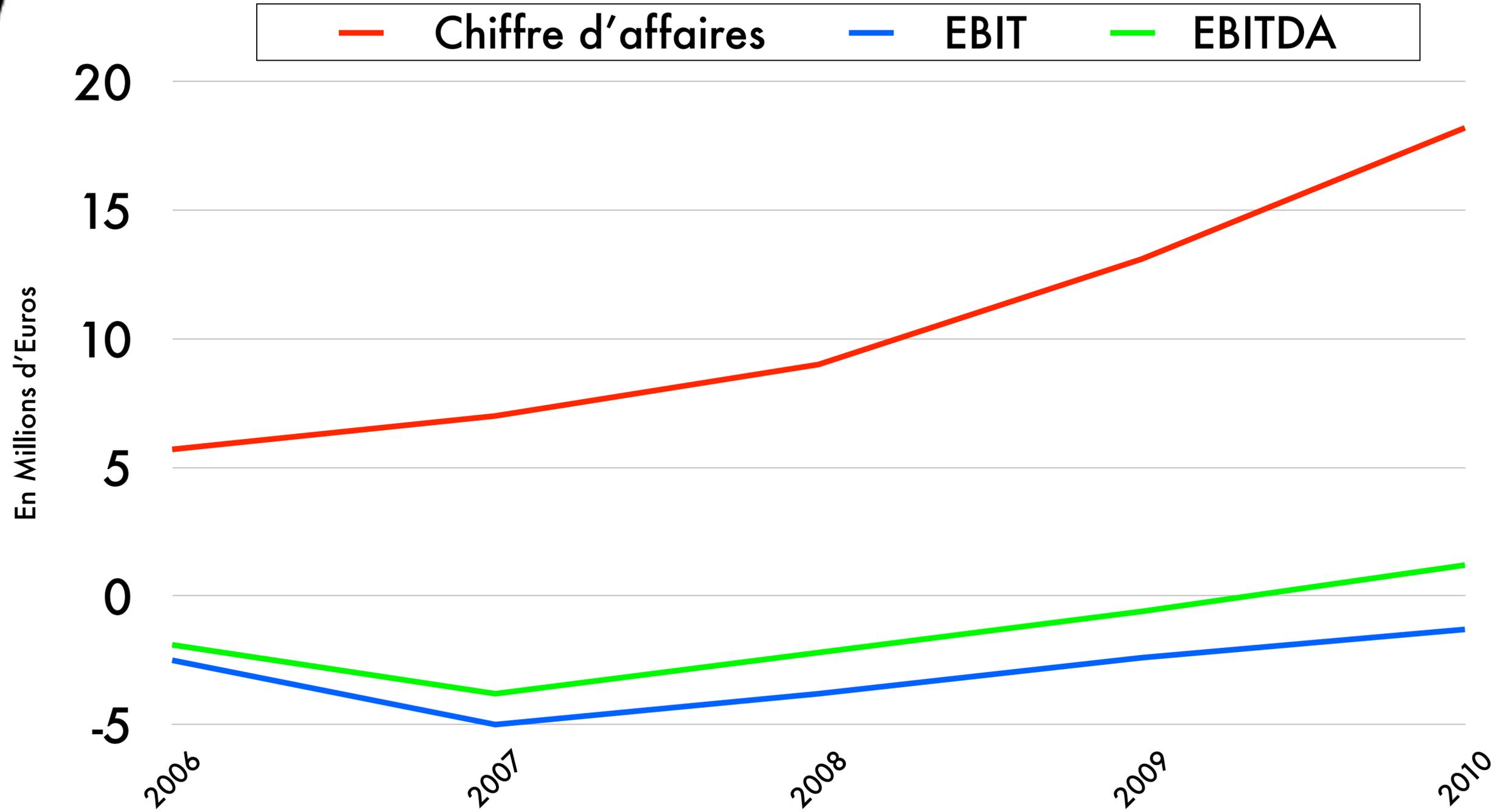
La Gamme JAWS : sécurise et optimise la fusion intersomatique en limitant le geste opératoire



	1 ^{ère} génération « rotule »	2 ^{ème} génération « insert mobile »	3 ^{ème} génération « déformable »	Granvia
 Restauration de la mobilité				
 Insert mobile				
 Amortissement des chocs intégré				
 Prothèse stérile pré-assemblée				
 Respect du mouvement physiologique				
 0% métal – compatible IRM				
 Instrumentation stérile à usage unique				



Evolution des indicateurs clés depuis l'IPO



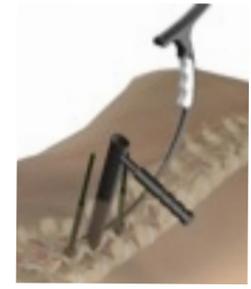
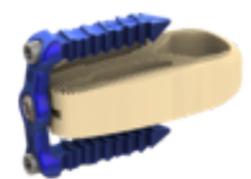


Une gamme qui poursuit son développement...

2006 IPO

2007-2010

2011-12



Extension Plateforme PASS
(MIS, Ligapass, Cervical...)

Poursuivre l'innovation
Produit haute valeur ajoutée

Compléter la gamme produit en
étant à l'écoute du marché

Extension de la plateforme JAWS

➔ **Accélération de la croissance du chiffre d'affaires :**

- ✓ Croissance CA 2011 comparable à celle enregistrée en 2010 (40 %)
- ✓ Renforcement des équipes commerciales notamment aux USA
- ✓ Pénétration de marchés à fort potentiel (Allemagne, Suisse, Italie, Espagne) ou à prix de vente très élevés (Australie) soit en direct, soit par la mise en place d'accords de distribution

➔ **Transformation des résultats financiers :**

- ✓ Amélioration de la marge brute sous l'influence du mix des ventes (poids des USA), de l'optimisation des achats et de la sous-traitance (volume) et d'une meilleure utilisation des capacités industrielles (productivité)
- ✓ Résultat opérationnel largement positif
- ✓ Forte augmentation de la capacité d'autofinancement
- ✓ Poursuite développement de partenariats stratégiques avec des sous-traitants afin de réduire le niveau des stocks, comprimer les délais de livraison et optimiser le BFR