



**SafeOrthopaedics**  
Spine specialist



**Présentation investisseurs**

*Conférence CF & B*

*5 Octobre 2016*

[www.SafeOrtho.com](http://www.SafeOrtho.com)



## Avertissement

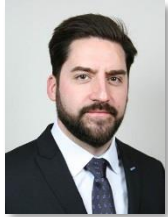
SAFE ORTHOPAEDICS ne fait aucune déclaration ou garantie sur, les informations statistiques ou les informations prévisionnelles contenues dans cette présentation qui proviennent ou sont dérivées de sources tierces ou de publications de l'industrie ; ces données statistiques et informations prévisionnelles ne sont utilisées dans cette présentation qu'à des fins d'information.

Cette présentation ne contient que des informations résumées et ne doit pas être considérée comme exhaustive. Les objectifs, déclarations et informations prospectives de SAFE ORTHOPAEDICS contenues dans ce document ne sont donnés qu'à des fins d'illustration et reposent sur des appréciations et hypothèses actuelles des dirigeants. Ces objectifs, déclarations et informations prospectives, y compris les déclarations expresses ou implicites relatives aux ventes et revenus futurs, impliquent des risques connus ou inconnus ainsi que des incertitudes qui peuvent affecter les résultats, les réalisations ou la performance du Groupe de manière à les rendre substantiellement différents de ceux attendus dans l'information résumée. Un certain nombre de facteurs peuvent avoir comme conséquence que les résultats et développements effectivement réalisés diffèrent substantiellement de ceux annoncés de façon expresse ou implicites des informations prospectives. SAFE ORTHOPAEDICS décline toute obligation ou engagement de diffuser une mise à jour ou de révision des objectifs, déclarations et informations contenues dans cette présentation en raison de changements susceptibles d'intervenir dans la stratégie ou les intentions de SAFE ORTHOPAEDICS ou dans le cours des événements ou dans les conditions, hypothèses ou circonstances ayant servi à l'établissement des dites informations, sauf obligations légales.

Ce document ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation à investir dans des valeurs mobilières dans aucun pays. En France, l'offre de valeurs mobilières de SAFE ORTHOPAEDICS ne pourra être effectuée qu'au moyen d'un prospectus ou dans le cadre d'une dérogation à l'obligation de publier un prospectus et hors de France, qu'au moyen d'une traduction de ce prospectus préparée à cet effet et uniquement dans les pays et dans des circonstances où de tels placements sont conformes à la réglementation applicable. Il n'est pas envisagé d'offre en France ou hors de France. Les valeurs mobilières de SAFE ORTHOPAEDICS n'ont pas été et ne seront pas enregistrées conformément au United States Securities Act de 1933, tel que modifié (le "Securities Act") et ne peuvent être offertes ou vendues aux Etats-Unis sans procéder à un enregistrement ou sans bénéficier d'une exemption à l'obligation d'enregistrement conformément au Securities Act.



# Une équipe très expérimentée et complémentaire



**Pierre Dumouchel – Directeur Général et co-fondateur**

**Spécialiste des dispositifs médicaux**

- ▶ 10 ans d'expérience dans l'industrie des dispositifs médicaux du rachis
- ▶ Expérience initiale dans l'industrie automobile en gestion de production



**Thierry Lambert – CFO**

**Maîtrise des enjeux financiers et réglementaires des sociétés cotées**

- ▶ 15 ans d'expérience en finance, Directeur Financier de NATUREX
- ▶ Expert-comptable, MBA de l'INSEAD



**Thomas Droulout – CTO et co-fondateur**

**Expert technique reconnu**

- ▶ 15 ans d'expérience dans l'industrie des dispositifs médicaux du rachis
- ▶ 10 ans d'expérience en R&D dans ce domaine



# Peu de changements en 60 ans de chirurgies du rachis

1950



2010



Implants efficaces cliniquement et en majeure partie standardisés



Standardisation des instruments & de l'approche chirurgicale



Logistique complexe



Infections / risques de contamination



**SOLUTION :**  
**L'instrumentation à usage unique**



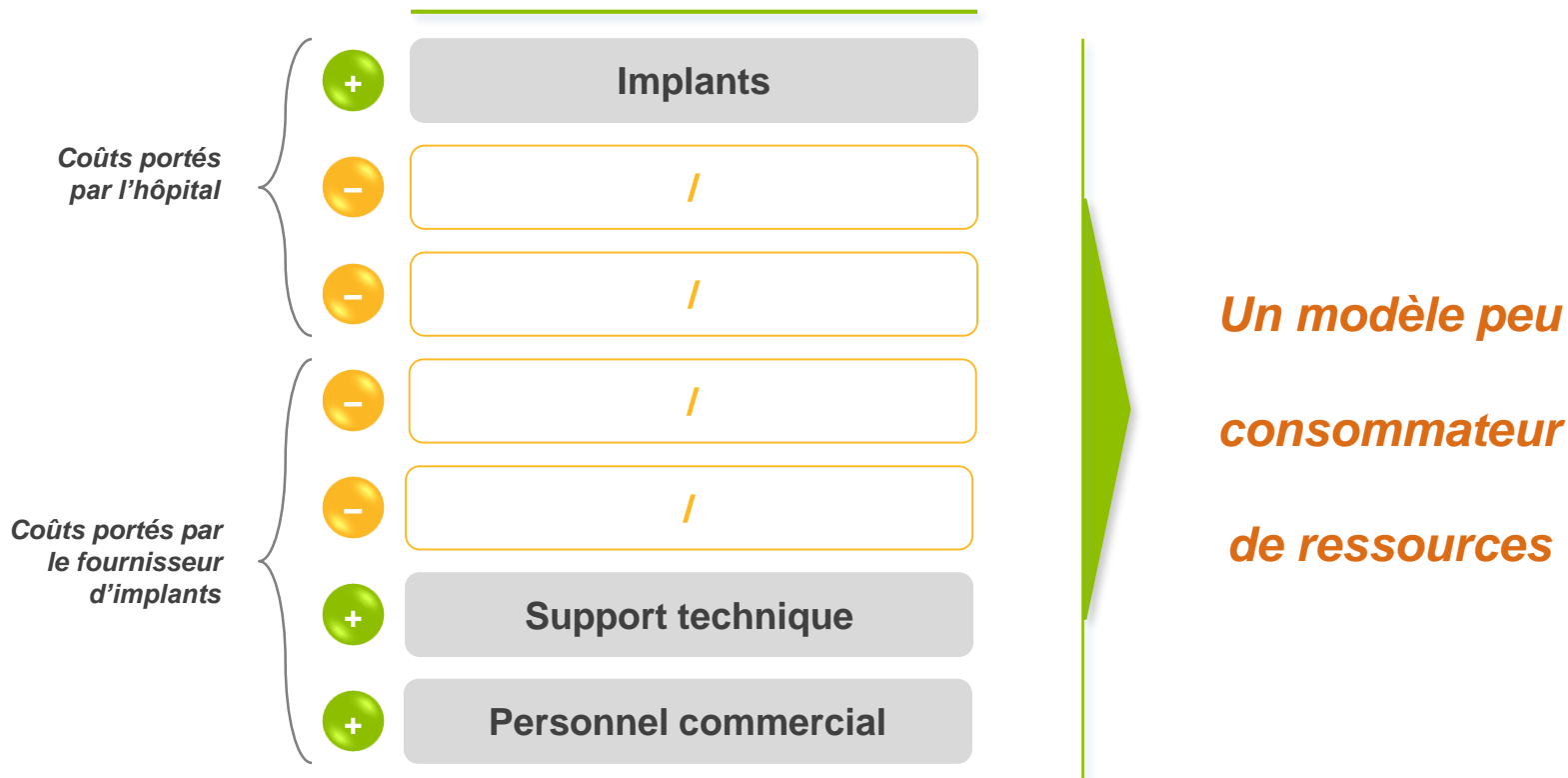
# Coûts des chirurgies réalisées avec les instruments réutilisables



Un modèle qui atteint ses limites



# Coûts des chirurgies réalisées avec les instruments à usage unique



L'usage unique, plus efficient à la fois pour les utilisateurs et les industriels



# L'usage unique : des bénéfices indéniables pour l'ensemble des acteurs

## Patient



- ▶ Aucun risque d'infection lié à la réutilisation de l'instrumentation

## Chirurgien



- ▶ Geste chirurgical rationalisé
- ▶ Instrumentation en parfait état
- ▶ Réduction du nombre d'opérations annulées ou suspendues



SafeOrthopaedics  
Spine Specialist

## Équipe médicale



- ▶ Gestion simplifiée du bloc opératoire

## Etablissement hospitalier



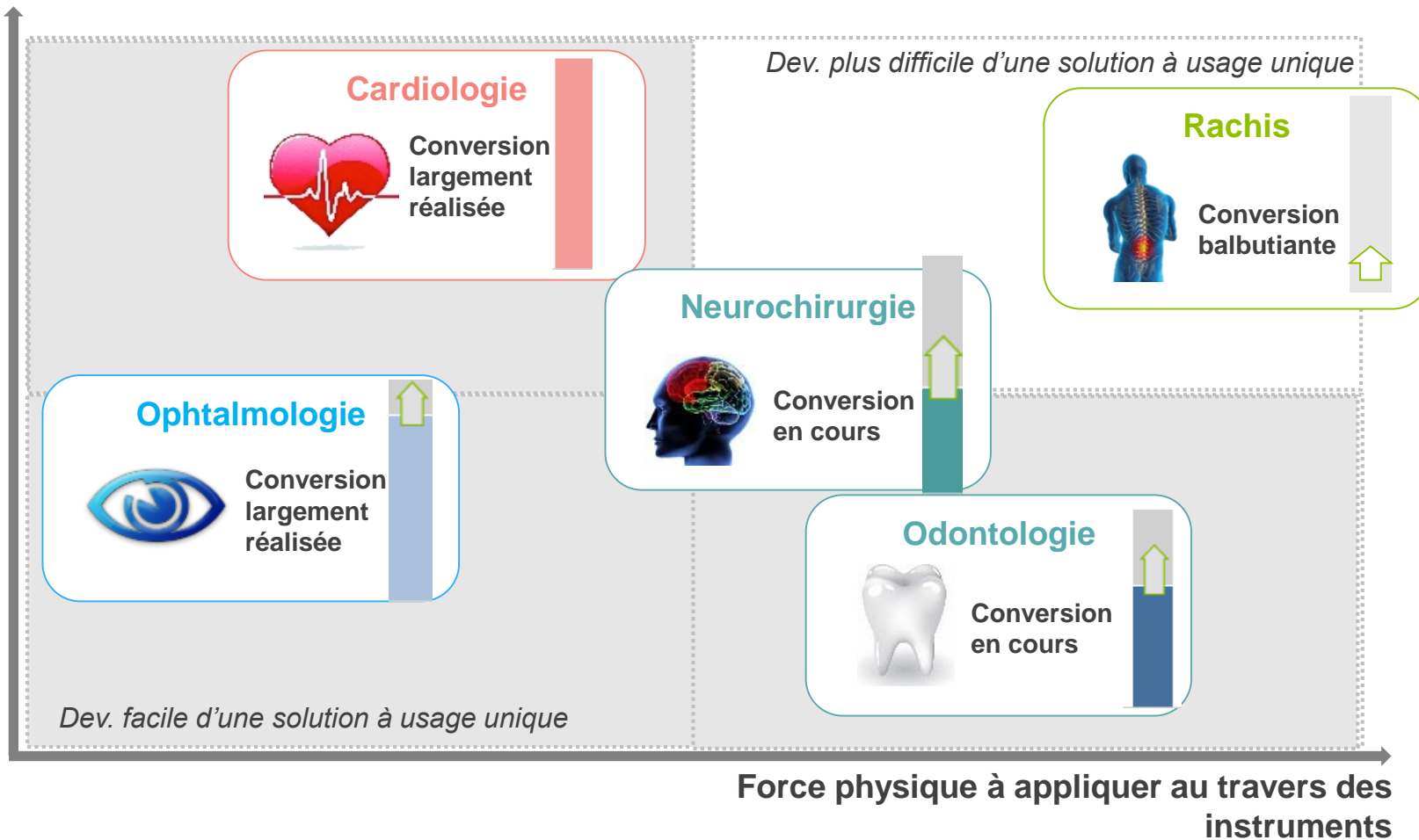
- ▶ Importantes économies



# L'usage unique dans le rachis fait partie d'une tendance de fond

Complexité / nombre d'instruments

<sup>1</sup> Estimation de l'adoption de l'usage unique  
Source: Safe Orthopaedics







# Safe Orthopaedics : une solution originale, innovante et protégée par 17 brevets

Instrumentation  
réutilisable

**46** instruments



**31** fonctions



SafeOrthopaedics  
Spine Specialist

**24** instruments



**43** fonctions



Redesign complet des  
instruments



Geste chirurgical  
rationalisé mais inchangé



Bénéfice spécifique des  
nouveaux matériaux



## Section 1

---

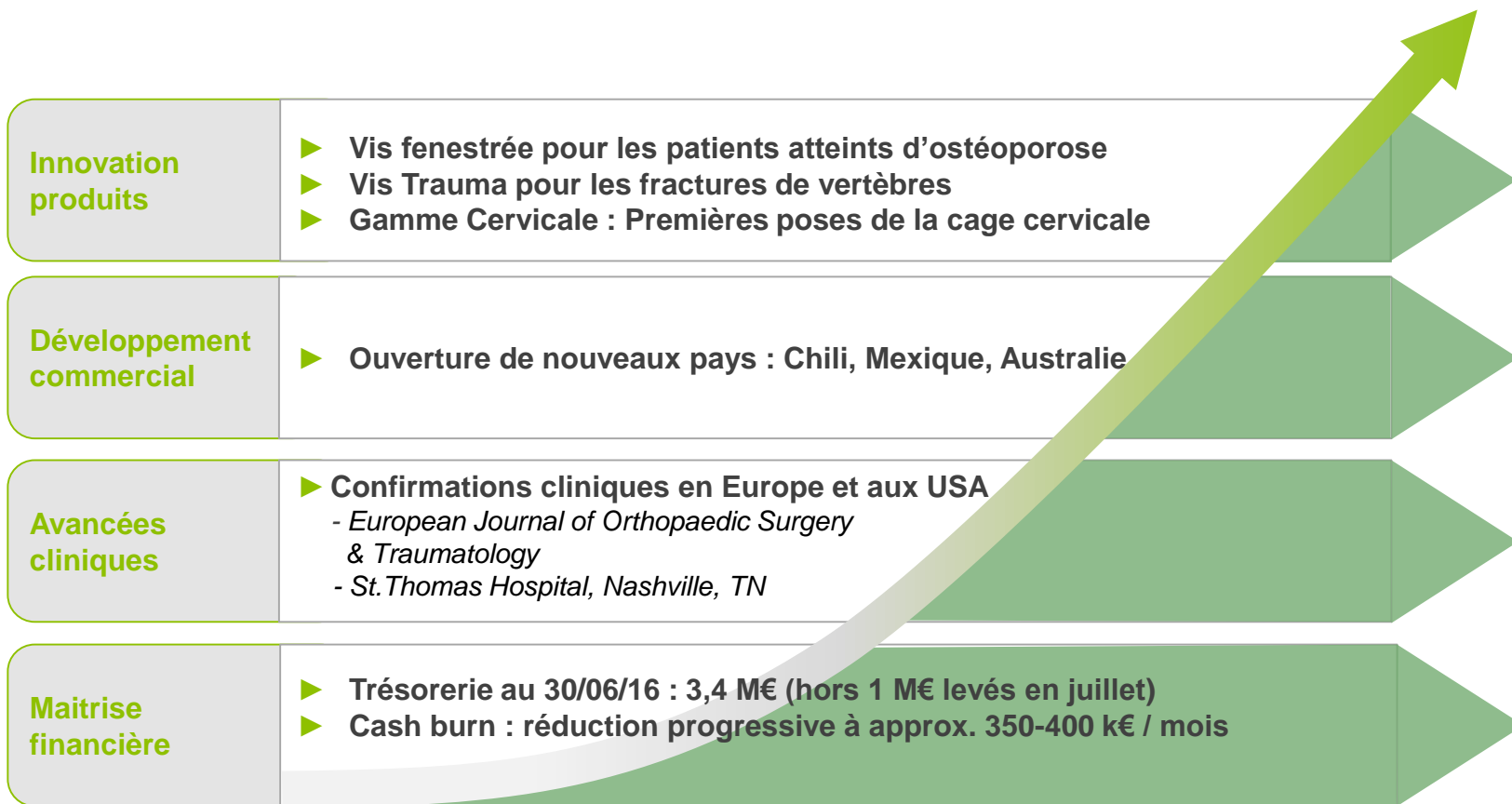
**Forte progression de notre  
pénétration du marché  
européen**

---





# Depuis l'IPO : un plan de marche à rythme soutenu



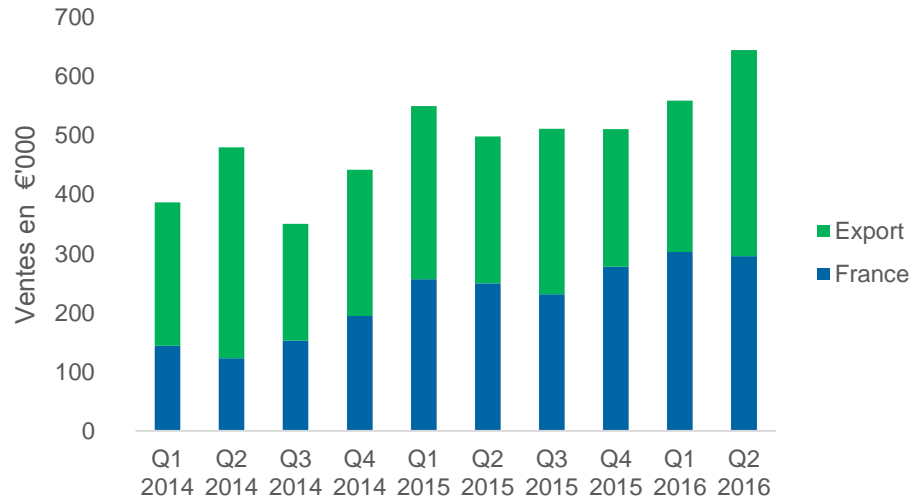
**18 mois après l'IPO :**

**Réalisation des objectifs de pénétration en Europe et retrait des États-Unis**



# Croissance du chiffre d'affaires de +25%, avec des performances contrastées selon les zones

## Chiffre d'affaires trimestriel par zone (excl. US)



- ▶ **France** : chiffre d'affaires en progression régulière (+23% en 2015, +18% au S1-2016)
- ▶ **Export** : chiffre d'affaires plus volatile du fait de l'effet stockage/déstockage chez les distributeurs (stable en 2015, +12% au S1-2016)
- ▶ **États-Unis** : absence de progression des ventes
  - ▶ Un marché qui deviendra attractif à moyen terme du fait des pressions de la FDA, notamment sur la question de la traçabilité des matériels
  - ▶ .... mais à ce jour difficulté à percer commercialement avec des moyens commerciaux limités

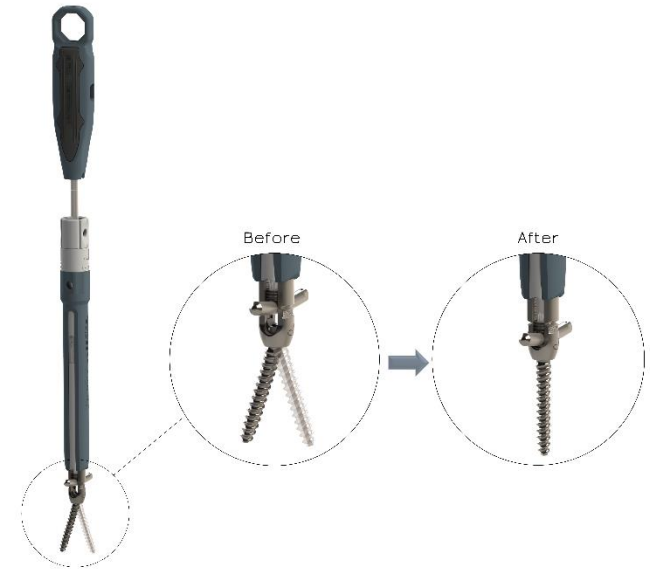
**Une décision logique de se recentrer sur l'Europe et les marchés émergents, comme annoncée le 1<sup>er</sup> mars 2016**



# Focus sur un produit très innovant et différencié: la vis *Oak* pour la traumatologie

## Une innovation sans équivalent pour traiter les fractures vertébrales

- ▶ Un implant breveté permettant de réduire progressivement et automatiquement **en une seule étape** la fracture dans un geste identique à celui pratiqué lors d'une chirurgie traditionnelle
- ▶ Une correction optimum des fractures
- ▶ Plus de 100 chirurgies réalisées en seulement quelques mois (suite au marquage CE et l'approbation FDA)... avec un retour d'expérience extrêmement positif



Commercialisation sur tous les territoires depuis le T2 2016



## Section 2

---

# Stratégie de développement

---





## ► Europe

### – *Distribution directe en France*

- Un taux de conversion satisfaisant
- Un excellent taux de fidélisation
- Davantage de moyens pour accélérer la croissance : un commercial de plus à partir de la mi-2016 et un autre à partir de fin-2016

### – *Distribution indirecte dans les autres pays Européens*

- Une forte croissance dans certains pays
- Un support marketing et une formation renforcés auprès des distributeurs

## ► Marchés émergents

- Une offre sans équivalent dans ces pays
- Recrutement d'un Directeur Qualité & Affaires réglementaires fin 2015 pour faciliter les enregistrements



# Stratégie pour le marché français

Force de vente directe



Secteur public

Secteur privé

Focus

Trauma

MIS

Disponibilité

Dégénératif

MIS modulaire

Economies

Nb de centres utilisateurs

23

25

Nombre de chirurgiens <sup>\*3</sup>

+ 60

+ 30



✓ 48 centres

✓ 31 % des 90 premiers centres du Rachis français <sup>\*1</sup>

\*1 Source: LePoint: Liste du top 50 public et top 40 privé pour le Rachis

Données à Août 2016





# Focus sur le marché français: un premier succès avec une force de vente directe

## Des métriques encourageants

### Nombre de centres

**48**

Nombre d'hôpitaux ayant essayé au moins une technologie Safe Orthopaedics

### Taux de conversion

**48%**

Capacité à convaincre un centre utilisant le produit 'à l'essai' (1 à 4 chirurgies) en un centre utilisateur régulier (minimum une chirurgie par mois en moyenne dans la durée)

### Taux de rétention des utilisateurs réguliers

**100%**

Un centre rejoint la population d'utilisateurs réguliers à partir de sa 5<sup>ème</sup> chirurgie et après avoir atteint une moyenne d'une chirurgie par mois minimum. Un centre est considéré comme perdu après 3 mois consécutifs pendant lesquels celui-ci ne réalise aucune chirurgie avec les produits Safe Orthopaedics.

**Un bon taux de conversion et un excellent taux de rétention**

*Données à Août 2016*



## Des premiers succès en Espagne, Pays-Bas et UK

---

- ▶ Des niveaux d'activité qui commencent à être significatifs dans ces pays

## Une stratégie d'exécution pragmatique

---

- ▶ KOL et référencement pour obtenir de la visibilité auprès des chirurgiens spécialistes du rachis
- ▶ Choix de distributeurs spécialisés dans le rachis
- ▶ Renforcement de la force de vente, du marketing et des affaires réglementaires pour assurer une pénétration plus rapide du marché avec nos distributeurs

## Ouverture de nouveaux pays en 2016

---

- ▶ Recherche et mise en place de nouveaux partenariats de distribution
- ▶ Enregistrement auprès des autorités réglementaires locales



## Déjà des premiers succès

---

- ▶ Débuts prometteurs dans certains pays
- ▶ Ouverture de premiers pays en Amérique Latine (Mexique, Chili) et en Asie-Pacifique (Australie, Nouvelle-Zélande)

## De très bons fondamentaux de marché

---

- ▶ Des produits particulièrement bien adaptés aux spécificités des pays émergents :
  - ▶ Moindre disponibilité des instruments qui pose souvent problème aux chirurgiens et hôpitaux
  - ▶ Problèmes logistiques et de stérilisation dans les hôpitaux
  - ▶ Recherche d'efficacité compte tenu de planning opératoires souvent chargés
  - ▶ Accès uniquement à des instruments d'ancienne génération, considérés obsolètes en Europe et aux États-Unis -> opportunité d'être les seuls à offrir un accès aux techniques chirurgicales les plus modernes
  - ▶ Démographie (population croissante et vieillissante) et tendances macro-économiques (classes moyennes en expansion) favorables

## Ouverture de nouveaux pays

---

- ▶ Un fort intérêt de la part de distributeurs potentiels
- ▶ La vis Oak : une opportunité intéressante pour les pays où la proportion de chirurgies traumatiques est typiquement élevée (un tiers en Chine par exemple)
- ▶ Recrutement fin 2015 d'un nouveau Directeur Qualité & Affaires réglementaires afin d'augmenter le taux d'enregistrement dans les nouveaux pays (cf. newsflow)



## Avancées Produits et Cliniques

---

- ▶ **Gamme Cervicale :**  
Marquage CE + premières chirurgies = réalisé avec succès ✓
- ▶ **Lancement d'études médico-économiques**

## Expansion internationale

---

- ▶ **Ouverture de nouveaux pays de l'OCDE :**  
Australie/NZ = Accord commercial de distribution ✓
- ▶ **Adaptation du modèle aux pays émergents :**  
Ouverture du Mexique et du Chili = accord commercial (Mexique) et 1ères chirurgies (Chili) ✓

Un newsflow dense à court et moyen terme



---

# Annexes

---





# Compte de résultat

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2014	31/12/2015	30/06/2015 6 mois	30/06/2016 6 mois
<b>Chiffre d'affaires</b>	2 053	2 498	1 307	1 303
Achats consommés nets des variations de stocks	(1 640)	(2 057)	(894)	(982)
Charges externes	(2 221)	(2 682)	(1 141)	(1 362)
Charges de personnel	(3 048)	(3 903)	(1 983)	(2 010)
Divers	(710)	(1 074)	(308)	(361)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(5 566)</b>	<b>(7 218)</b>	<b>(3 019)</b>	<b>(3 412)</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>630</b>	<b>657</b>	<b>292</b>	<b>(158)</b>
<b>Résultat net</b>	<b>(4 936)</b>	<b>(6 566)</b>	<b>(2 727)</b>	<b>(3 559)</b>



(en milliers d'euros)	30/06/2016	31/12/2015
<b>ACTIFS NON-COURANTS</b>		
Immobilisations incorporelles	387	483
Immobilisations corporelles	746	837
Autres actifs financiers	45	44
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>1 177</b>	<b>1 363</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>		
Stocks et en-cours	2 089	1 957
Clients et comptes rattachés	765	546
Autres actifs courants	260	271
Actif d'impôt courant	513	400
Trésorerie et équivalent de trésorerie	4 315	5 918
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>7 942</b>	<b>9 093</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>9 119</b>	<b>10 457</b>

(en milliers d'euros)	30/06/2016	31/12/2015
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital	1 413	1 374
Primes d'émission	23 688	23 036
Réserves de conversion	(548)	(967)
Autres réserves consolidées	(18 274)	(11 785)
Résultat de l'exercice	(3 559)	(6 566)
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>2 720</b>	<b>5 092</b>
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>		
Emprunts et dettes financières à long terme	4 468	3 138
Passif d'impôts différés non courants	-	-
Provisions non courantes	228	229
<b>TOTAL PASSIF NON COURANTS</b>	<b>4 696</b>	<b>3 367</b>
<b>PASSIFS COURANTS</b>		
Partie courante des emprunts et dettes financières à long terme	264	289
Fournisseurs et comptes rattachés	856	919
Autres passifs courants	583	789
<b>TOTAL PASSIF COURANTS</b>	<b>1 703</b>	<b>1 998</b>
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>	<b>9 119</b>	<b>10 457</b>



# Conseil d'administration

**Dr. Alain Coudray**

*Président du Conseil d'administration*



**Le Dr. Alain Coudray** dispose d'une expérience internationale de plus de 20 ans dans l'industrie des dispositifs médicaux. Depuis juin 2006, il occupe divers postes à responsabilités chez Medtronic, notamment en tant que European Vice President of the Cardiac Rhythm Disease Management business unit, puis en tant que Vice-President Global Corporate Clinical Affairs depuis 2014. Avant de rejoindre Medtronic, Alain occupait le poste de Vice-President Central and Eastern Europe & Distributors chez Guidant, à Vienne en Autriche. Alain est un membre actif du comité consultatif de MD Start, un incubateur spécialisé dans la MedTech basé à Paris, et a été membre du conseil d'administration de l'EUCOMED (European Medical Devices Industry Association). Il est diplômé de médecine de l'Université de Grenoble, dispose d'un MBA d'HEC Paris et a complété sa formation par un executive program à la Kellogg School of Management aux États-Unis.

**Dominique Petit**

*Membre du Conseil d'administration, consultant et cofondateur*



**Dominique Petit** est co-fondateur de la Société. Il a commencé sa carrière chez Sofamor, société pionnière dans ce domaine d'activité médicale. Il est à l'origine de la conception du CD Horizon (Legacy), un produit encore très largement commercialisé par Medtronic à ce jour. En 1999, il co-fonde SpineVision SA (Paris), où il a exercé la fonction de responsable technique pendant 10 ans. Avec plus de 30 développements produits rachidiens à son actif, Dominique Petit est l'un des ingénieurs les plus expérimentés dans ce domaine. Il a par ailleurs exercé son activité en collaboration avec des chirurgiens de renommée mondiale.

**Michael DeMane**

*Président de Nevro Corp*



**Michael DeMane** est Président et Directeur Général de Nevro Corp., une société spécialisée dans la technologie de neuromodulation. Précédemment il a occupé diverses fonctions de directions pour Medtronic Inc, (spécialiste des équipements médicaux) notamment dans la division Spine. Auparavant, il était dirigeant des zones Australie et Nouvelle-Zélande pour le compte de Smith & Nephew (dispositifs médicaux). Il est actionnaire minoritaire de la société depuis 2010.

**Fred Goad**

*Co-fondateur et associé chez Voyent Partners, LLC*



**Fred Goad** est le co-fondateur et associé chez Voyent Partners LLC depuis 2001, une société d'investissement spécialisée dans les phases d'amorçage (early stage) dans des secteurs variés, incluant le segment de la santé.

Il a exercé plusieurs postes chez ENVOY Corporation de 1985 à 1999 (solution informatiques et services électroniques), notamment le Président Directeur Général de (1985-1996). De 1999 à 2000 il a été membre du conseil d'administration de Quintiles (CRO, organisation de recherche clinique par contrat). Il est actionnaire de la Société depuis 2012.

**Vanessa Malier**

*Directeur Associée de Kurma Partners*



Après 15 ans passés dans l'industrie de la biotechnologie et de la pharmacie, **Vanessa Malier** a rejoint Kurma Partners en septembre 2013.

Elle a démarré sa carrière dans le capital risque en 1998 en tant qu'analyste chez CDC Innovation. En 2003, elle a rejoint Ipsen en qualité de Conseiller Stratégique du PDG. Elle a évolué dans la société dans différents postes jusqu'à son arrivée chez Kurma.

Mme Malier est diplômée en Biologie de l'Ecole Normale Supérieure de Cachan, et en Immunologie de l'Institut Pasteur. Kurma Partners est actionnaire de la Société depuis 2010.

**Marie Landel**

*Fondatrice de Marie Landel & Associates*



**Marie Landel** est la fondatrice de Marie Landel & Associates. Expert-comptable diplômée et installée à Boston depuis 1990, Marie Landel a une grande expérience de l'accompagnement de sociétés de technologie médicale françaises et européennes aux États-Unis. Elle y dispose notamment de larges réseaux dans les milieux financiers et spécialisés dans la santé.