



Cher(es) Actionnaire(s)

Depuis la création de Safe Orthopaedics en 2010, nous réinventons la prise en charge des patients souffrants du dos en proposant aux chirurgiens et équipes médicales des kits chirurgicaux prêts à l'emploi, associant des implants stériles et des instruments à usage unique. Différenciés des technologies réutilisables proposées par plus de 400 acteurs mondiaux, nos kits sont simples d'utilisation pour l'équipe médicale, économiques pour l'hôpital et sûrs pour le patient.

Prêt à l'emploi et simplicité d'utilisation : nos technologies sont délivrées en kits neufs, stériles directement utilisables en chirurgies et livrables sous 24h, sécurisant ainsi l'acte médical quelles que soient les conditions d'opérations, en urgence, en ambulatoire ou plus classiquement planifiées. Nos technologies sont conçues sur un nombre optimisé d'instruments en polymères hautes performances, en partie pré-assemblés avec les implants, offrant légèreté, précision et simplicité d'utilisation.

Économique : nos technologies permettent de supprimer 80% de la logistique habituelle d'une chirurgie, éliminant toute étape de contrôle, nettoyage, stérilisation et réduisant jusqu'à 50 % le coût des dispositifs nécessaires à la chirurgie du dos.

Sécurité : en ne proposant que des instruments à usage unique, nous annulons tous risques de contamination croisée et contribuons à réduire jusqu'à 66% le risque d'infection pendant la chirurgie.

En 2010, nous étions les premiers à croire au prêt-à-l'emploi sur le marché mondial. Depuis, nous avons développé quatre plateformes technologiques SteriSpine™PS, SteriSpine™LC, SteriSpine™CC et SteriSpine™VA protégées par plus d'une centaine de brevets et amorcé la conversion mondiale du marché du rachis estimé à environ 10M\$. Ces technologies sont homologuées dans 24 pays, ont séduit environ 300 chirurgiens et aidé à traiter plus de 18 000 patients.

Fin 2020, nous sommes fiers de compter une vingtaine de sociétés ayant adopté notre modèle sur le marché du rachis mais également sur d'autres segments orthopédiques. Initialement différenciés de la compétition par notre technologie dans les études de marché et/ou documents spécialisés, Safe Orthopaedics est aujourd'hui reconnue comme pionnier d'un nouveau segment de marché orthopédique « prêt-à-l'emploi » comptant plus de 20 acteurs.

Depuis le printemps dernier, la pandémie mondiale du covid-19 a restreint la prise en charge des patients touchés par une pathologie non urgente et a impacté notre progression commerciale. Cette crise sanitaire nous a également confirmé qu'apporter des solutions simplifiant le fonctionnement des hôpitaux et le flux de patients était un enjeu mondial ! Notre modèle Prêt-à-l'emploi a déjà démontré son efficacité sur les actes traités en urgence, nous souhaitons également faire valoir ses bénéfices logistiques, économiques et sécuritaires à un plus grand nombre de pathologies du dos et autres segments orthopédiques.

Engagés dans notre seconde décennie, nous intensifions notre rythme d'innovation, améliorons notre modèle prêt-à-l'emploi et travaillons une revalorisation de notre capitalisation boursière.

L'acquisition, en juillet 2020, de LCI Medical société d'usinage d'implants et d'instruments, nous permet dès aujourd'hui d'atteindre ce premier objectif grâce à la création de notre centre d'innovation et de production intégrée à Fleurioux-sur-l'Arbresle. Le rapprochement d'ingénieurs de conception et de spécialistes de production est un avantage certain pour développer de nombreux nouveaux concepts. Parallèlement, nos équipes parisiennes peuvent se concentrer sur les homologations et la démonstration clinique de nos nouvelles technologies.



Le développement d'un portefeuille de produits prêt-à-l'emploi pour la chirurgie du dos reste notre priorité à court terme. Cependant, l'investissement sur d'autres pathologies orthopédiques sera initié dès lors que notre modèle montera en puissance, en collaboration avec nos chirurgiens partenaires ou autres clients, ouvert à des co-développements stratégiques entre fabricants.

Le lancement de S.O.R.A, notre assistant virtuel de chirurgie, marque une accélération du déploiement de notre modèle et une avance technologique par rapport à la concurrence montante. Grâce à SORA, nous souhaitons proposer un cycle logistique très court, soulager les hôpitaux de tâches administratives fastidieuses, mais surtout offrir un support virtuel inédit aux équipes médicales : répondre aux questions des chirurgiens et instrumentistes, collecter des données afin d'améliorer les séquences chirurgicales et accompagner le chirurgien pour un meilleur traitement du patient.

Réfléchissant à partir du chiffre d'affaire proforma de 6.6M€ fin 2019, avant la crise sanitaire du Covid-19, notre nouveau groupe Safe, constitué de Safe Orthopaedics, Safe Medical (nouvelle désignation de LCI Medical) et leurs filiales respectives est organisé pour délivrer une croissance accélérée, une rentabilité à 3 ans maximum et récompenser nos actionnaires.

Notre croissance 2021 se construit sur le travail des équipes commerciales et marketing déjà établies en France, Royaume-Uni, Allemagne et sur un réseau de distribution déployé à travers 21 pays. Parallèlement, nous préparons notre commercialisation sur le marché américain pour une accélération au deuxième semestre. La promotion de nos quatre gammes SteriSpine™LC, SteriSpine™CC, SteriSpine™VA et SteriSpine™PS (2nde génération déployée depuis Q2 2020) ainsi que les services industriels de Safe Medical généreront la totalité de nos revenus 2021. Par la suite, l'évaluation de nos nouvelles technologies Safe Orthopaedics et la qualification de nouveaux services industriels Safe Medical viendront soutenir nos croissances 2022 et 2023.

Notre rentabilité à trois ans se construit principalement sur notre croissance commerciale combinée Safe Orthopaedics & Safe Medical, une stabilisation de nos investissements commerciaux et une reprise de marge brute et diminution des OPEX d'innovation suite à l'intégration de la production.

Depuis plusieurs années, Safe Orthopaedics, comme le secteur de « small cap », souffre d'une sous-valorisation financière : capitalisation boursière basée sur une performance commerciale et financière plutôt que sur sa valeur technologique transformante d'un marché, la profondeur des marchés européens en comparaison aux États-Unis ou encore une compréhension difficile de schéma de financement alternatif telles que les obligations convertibles. Depuis plusieurs semestres, notre équipe dirigeante actionnaire et notre conseil d'administration travaillent en étroite collaboration avec Alpha Blue Ocean pour refinancer judicieusement notre groupe tout en réduisant l'effet dilutif à ses actionnaires. En fin d'année 2020, nous sommes fiers de constater les premiers résultats, une remontée de notre cours de bourse et notre revalorisation à 30M€.

Enfin, je souhaite remercier l'ensemble de nos actionnaires qui nous permettent au quotidien de progresser, de mettre à disposition nos technologies et services à un nombre grandissant de chirurgiens et hôpitaux pour le bien des patients et la réduction des coûts de santé publique.

Pierre Dumouchel,
Président, Directeur Général de Safe Group