



Résultats annuels 2014

<i>En Milliers d'euros</i>	31/12/13	31/12/14
Chiffre d'affaires	6 592	5 139
Marge Brute	4 180	3 316
<i>Autres achats et charges externes</i>	- 1 937	- 1 999
<i>Subvention d'exploitation</i>	17	83
<i>Impôts, taxes et versements assimilés</i>	- 77	- 94
<i>Charges de personnel</i>	- 1 960	- 2 381
Excédent Brut d'Exploitation	195	- 1 146
Résultat d'exploitation	- 284	- 1 771
Résultat net	- 51	- 1 667

Le Conseil d'administration de Spineway, réuni le 30 mars 2015 sous la Présidence de Stéphane Le Roux, a arrêté les comptes annuels 2014.

Résultats temporairement affectés par la conjoncture

Spineway confirme un chiffre d'affaires annuel de 5,1M€ marqué par un ralentissement conjoncturel sur l'Amérique du Sud et la Chine.

Les produits innovants du Groupe prennent une part significative dans le CA, confirmant la qualité de la R&D, et représentent 22% de l'activité. A lui seul, le Mont-Blanc 3D+, lancé en octobre 2014, s'impose comme un véritable succès assurant déjà 11% des ventes.

Malgré la bonne tenue de la marge brute, l'Excédent Brut d'Exploitation s'inscrit à - 1,1M€. Il reflète la baisse d'activité conjuguée au plein effet des recrutements de 2013 et du début d'année 2014, destinés à renforcer notamment la force de frappe commerciale dont la montée en puissance est attendue dès 2015.

De même, les résultats 2014 traduisent l'accélération programmée des investissements marketing (congrès, distributeurs meeting, formations...) destinés à accompagner les lancements des nouvelles gammes Mont-Blanc 3D+ et Twin Peaks. En conséquence, le Résultat Net se porte à - 1,7M€.

La structure financière demeure solide, avec un endettement net de 2M€ pour 4,6M€ de capitaux propres. Le gearing (Endettement net / Fonds propres) de Spineway ressort ainsi à 43%.

Retour à la croissance programmé

Le plan d'actions mené par Spineway sur ses territoires stratégiques porte ses premiers fruits au terme du 1^{er} trimestre du nouvel exercice. La reprise des ventes en Chine et au Brésil, ce malgré une conjoncture encore fragile en Amérique du Sud, atteste de l'efficacité des choix et des actions mises en place.

L'accélération commerciale planifiée dès cette année notamment au Moyen-Orient et en Europe permettra à Spineway d'intensifier ses prises de positions sur des marchés matures. Le très bon accueil fait aux implants Spineway lors des salons internationaux et les nouveaux lancements prévus devraient également dynamiser les ventes 2015.

Conformément à sa stratégie, Spineway poursuit sa politique active d'homologation en propre de ses produits. Elle va permettre à la société d'améliorer la maîtrise de ses circuits de commercialisation et d'asseoir durablement la marque sur tous ses territoires.

La poursuite de son plan de développement et la mise en place de mesures d'optimisation des coûts, permettent à Spineway d'anticiper cette année une croissance de CA à 2 chiffres avec une amélioration de son exploitation et un retour à la rentabilité nette prévue dès 2016.

SPINEWAY EST ÉLIGIBLE AU PEA-PME

Retrouvez toute l'information et les comptes annuels 2014 de Spineway
sur www.spineway.com

Spineway conçoit, fabrique et commercialise des gammes d'implants et d'ancillaires (instruments) chirurgicaux innovants destinés à traiter les pathologies sévères de la colonne vertébrale. Spineway dispose d'un réseau mondial de 50 distributeurs indépendants et réalise plus de 90% de son CA à l'export. Spineway, éligible aux fonds FCPI, a reçu le label OSEO Excellence depuis 2011 et est lauréate du trophée Deloitte Fast 50 (2011). Prix INPI Rhône Alpes Politique dépôt de brevets (2013).

Contacts :



Relations investisseurs
David Siegrist – Directeur Financier
Tél : +33 (0)4 72 77 01 52
finance.dsg@spineway.com



ALSPW
LISTED
NYSE
ALTERNEXT



Communication financière
Jérôme Gacoïn / Solène Kennis
Tel : +33 (0)1 75 77 54 68
skennis@aelium.fr