

Communiqué
de presse

Montpellier, le 26 avril 2018 - 17h45 CEST

Intrasense présente ses résultats annuels 2017 et sa stratégie 2018

Repositionnement de l'offre pour accélérer la croissance

- 2017, année « pivot » expliquant le retrait de l'activité
- Stratégie orientée vers des partenariats pluriannuels
- Croissance sur les marchés chinois et américain
- Poursuite de la rationalisation des charges d'exploitation

Intrasense (FR0011179886 - ALINS), spécialiste des solutions logicielles d'imagerie médicale et concepteur de Myrian®, annonce aujourd'hui ses résultats annuels pour l'exercice clos au 31 décembre 2017 et approuvés par le Conseil d'administration du 26 avril 2018.

« 2017 aura été une année pivot sur le plan commercial, avec un repositionnement de notre offre qui valorise notre capital technologique et clinique sur de nouveaux marchés B to B, se révélant plus vastes et générant des revenus récurrents. » commente Nicolas Reymond, Directeur Général d'Intrasense. *« Nous avons connu une décroissance des ventes directes vers nos cibles historiques - les hôpitaux - mais la pertinence de notre nouvelle stratégie a été confirmée par la signature de plusieurs contrats de partenariats stratégiques pluriannuels avec des industriels fin 2017, qui nous donnent des perspectives commerciales prometteuses.*

Afin de renforcer notre position concurrentielle, nous avons maintenu nos investissements de R&D à 30% de nos revenus. Nous avons par ailleurs poursuivi une maîtrise stricte de nos coûts, réduits de près de 1 million d'euros cette année. Nous visons un retour à l'équilibre opérationnel, forts de notre nouvelle stratégie et de nos offres Myrian® Imaging Layer et Myrian® Studio, avec un fort potentiel de développement sur ces nouveaux marchés et des collaborations renforcées sur les marchés chinois et américains, particulièrement porteurs. » conclut Nicolas Reymond.



Mise en place d'une nouvelle stratégie

L'année 2017 marque une année de transition pour le groupe Intrasense avec un changement de gouvernance et la mise en place d'une nouvelle stratégie de croissance.

Nicolas Reymond, nommé Directeur Général, a mis en place une nouvelle stratégie autour de 3 axes de développement :

- Exécuter la stratégie de partenariat B to B auprès d'industriels en s'appuyant sur le déploiement des nouvelles offres Myrian® Studio et Myrian® Imaging Layer.
- Accélérer le développement commercial sur les marchés chinois et américain, en capitalisant sur les accords pluriannuels passés récemment avec des industriels tels que MinFound Medical Systems et 12 Sigma Technologies.
- Poursuivre l'enrichissement de Myrian® pour renforcer sa position de marché.

2017, une année de transition impactant le chiffre d'affaires 2017

Au 31 décembre 2017, le chiffre d'affaires d'Intrasense s'établit à 2 222 K€ contre 3 015 K€ l'exercice précédent. **La décroissance des ventes directes aux hôpitaux** est un des effets du déploiement du nouveau modèle de développement commercial B to B choisi par l'entreprise fin 2017. Elle explique la baisse du chiffre d'affaires de 26% sur l'exercice, dans cette période de transition.

L'activité avec des grands comptes industriels à l'international représente désormais le principal moteur de croissance, avec une part de 41% du chiffre d'affaires, en hausse de +19 points. La création de partenariats avec des industriels assure une récurrence de revenus et des effets de levier très forts, garanties de croissance.

Résultats de l'exercice 2017

<i>En k€ (au 31/12)</i>	2017	2016
Chiffre d'affaires net	2 222	3 015
Charges opérationnelles	5 598	6 510
Résultat d'exploitation	-2 311	-1 937
Résultat financier	-103	-159
Résultat exceptionnel	-38	-200
Crédit Impôt Recherche	+349	+531
Résultat net	-2 103	-1 766

- **Le volume d'affaires** en Chine, [marché porteur prioritaire](#), compte pour 24% des ventes totales contre 16% en 2017, porté par plusieurs contrats pluriannuels. La position de l'entreprise déjà présente dans plus de 250 hôpitaux majeurs se renforce sur ce marché. Le contrat de coopération de 4 ans signé fin 2017 avec le fabricant de scanners MinFound Medical Systems, sera un excellent levier pour accélérer cette croissance et la diffusion de Myrian® en Chine.
- **La nouvelle offre Myrian® Studio** a également permis de conclure plusieurs contrats de partenariat pluriannuels pour le développement de produits innovants : avec l'acteur américain 12 Sigma Technologies, pionnier de l'Intelligence Artificielle, mais aussi avec la spin-off néerlandaise Quantib, qui participera dans un même temps à la distribution de Myrian®.
- **Les investissements en R&D restent soutenus** et progressent de +3% par rapport à 2017, afin d'enrichir l'avantage concurrentiel technologique de Myrian® sur ses nouveaux marchés. 3 brevets internationaux sont par ailleurs déjà actifs, plusieurs autres sont en cours.
- **La rationalisation stricte des charges se poursuit** encore en 2017, avec une forte réduction du poste « charges opérationnelles » de -14%.

Les charges de personnel diminuent de -3,5% par rapport à 2016, baisse qui s'accélérera encore début 2018, sous l'effet d'une réorganisation de l'entreprise au 1^{er} trimestre.

Ces efforts conjugués permettent de limiter la perte opérationnelle à -2,3 M€ (contre -1,9M€ en 2016), malgré un retrait de l'activité sur cette année pivot.

Après prise en compte du résultat financier et exceptionnel ainsi que du crédit impôt recherche (CIR), la perte nette s'élève à -2,1 M€.

Le poids de la trésorerie sur l'actif se stabilise à 16% à la clôture de l'exercice, contre 13% en 2016.

Perspectives et moteurs de croissance 2018

Les profondes mutations du marché de la santé créent aujourd'hui une situation de marché tout à fait inédite, particulièrement favorable à Intrasense. L'innovation produit et les adaptations techniques portées par l'entreprise la placent en position de choix pour répondre de façon pertinente.

Fruit de 14 ans de recherche et développement en visualisation avancée d'imagerie médicale, Myrian® se positionne aujourd'hui comme une des solutions indépendantes les plus attractives pour des industriels souhaitant intégrer rapidement sa technologie à leur offre, pour émerger sur leur marché. En concevant les nouvelles offres Myrian® Imaging Layer et Myrian® Studio, Intrasense élargit ses marchés et entend accélérer sa croissance, en répondant au besoin accru en imagerie de ses nouveaux clients industriels.



La poursuite de l'enrichissement fonctionnel de l'offre Myrian®, sa participation active aux projets HECAM et HYPMED renforcent par ailleurs le positionnement clinique d'Intrasense comme spécialiste des solutions d'imagerie.

A propos d'Intrasense

Créée en 2004 à Montpellier, Intrasense développe et commercialise un dispositif médical unique, Myrian®, plateforme logicielle facilitant et sécurisant le diagnostic, la prise de décision et le suivi thérapeutique. Grâce à Myrian®, plus de 800 établissements de santé répartis dans 40 pays bénéficient d'une plateforme unique et intégrée pour lire tout type d'images (IRM, scanner...). Enrichie d'applications cliniques expertes pour des pathologies spécifiques, Myrian® offre une solution de traitement d'image universelle, intégrable dans tous les systèmes d'information de santé. Intrasense compte 45 salariés, dont 20 dédiés à la Recherche et Développement. Labellisée « entreprise innovante » par la BPI, elle a investi plus de 10 millions d'euros en Recherche et Développement depuis sa création.

Pour plus d'informations, visitez www.intrasense.fr.

Contacts

Intrasense
Nicolas Reymond
Directeur Général
1231 avenue du Mondial 98
34000 Montpellier
Tél. : 04 67 130 130
investor@intrasense.fr

NewCap
Communication financière et
relations investisseurs
Valentine Brouchet
Pierre Laurent
Tél. : 01 44 71 94 96
intrasense@newcap.eu

