

Résultats semestriels 2014

- **1,2 M€ de chiffre d'affaires dans un contexte difficile**
- **Croissance soutenue de la maintenance et des services : + 29,4%**
- **Renforcement de la trésorerie par des financements bancaires à moyen terme**

Montpellier, le 28 octobre 2014 : Intrasense (FR0011179886 - ALINS), spécialiste de l'imagerie médicale multimodale et oncologique, annonce aujourd'hui ses résultats semestriels au 30 juin 2014 arrêtés par le Conseil d'administration du 14 octobre 2014.

<i>En M€</i>	30 juin 2014(*)	30 juin 2013
Chiffre d'affaires	1,2	1,3
Produits d'exploitation	1,9	2,0
Charges d'exploitation	(4,1)	(3,8)
Résultat d'exploitation	(2,2)	(1,8)
Résultat financier	(0,3)	0,03
Résultat courant avant impôts	(2,5)	(1,8)
Résultat net	(2,1)	(1,4)

(*) Les comptes semestriels ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes

Croissance de +1,4% du chiffre d'affaires hors ventes de matériel, maintenance & services en hausse de +29,4%

Les ventes de licences se maintiennent à un niveau comparable à celui de 2013 à 949 K€, malgré le fort ralentissement de l'activité sur la zone CEI engendré par un contexte géopolitique difficile, et grâce à une forte progression sur l'Asie et la Turquie.

Le chiffre d'affaires hors ventes de matériel s'établit à 1 093 K€ au premier semestre 2014 contre 1 078 K€ au premier semestre 2013, soit une hausse de 1,4%.

Les efforts menés pour développer le chiffre d'affaires récurrent par des ventes de maintenance et de services continuent de porter leurs fruits, avec une progression de 29,4% par rapport à juin 2013. Cette performance est contrebalancée par la baisse de 55% des ventes de matériel en France.

La part des ventes à l'international reste soutenue sur le premier semestre 2014 et représente 64,4% du CA total contre 62,2% en 2013. La Chine et le Japon affichent un niveau élevé d'activité avec un CA en croissance de 56,5% et représentant 49,1% du total international. Compte tenu du contexte politique, la zone CEI ne représente que 10,6% des ventes internationales, contre 49% en 2013, impactant la croissance attendue sur ce premier semestre. Les premières facturations aux États-Unis atteignent 10% du CA international et sont proches des attentes, étant donné la mise en place récente de l'équipe commerciale.

Augmentation de la marge brute et maîtrise des charges limitent la baisse du résultat d'exploitation

Compte tenu d'un mix produit favorable et de la part croissante des modules développés en propre, la marge brute du premier semestre s'élève à 966 K€ contre 881 K€ sur le premier semestre 2013. Le taux de marge brute atteint ainsi 82% contre 69,5% en 2013, soit une croissance de 12 points.

COMMUNIQUE DE PRESSE

Les charges de personnel s'élèvent à 2 184 K€, en hausse de 13,5% par rapport au premier semestre 2013. Cette hausse s'explique en partie par les recrutements intervenus au cours du premier semestre 2013 et qui pèsent pour un semestre complet en 2014. À périmètre comparable, la hausse s'élève à 8,9%.

Les autres charges d'exploitation sont stables à 1 946 K€ contre 1 923 K€ au premier semestre 2013, malgré l'impact des dotations aux amortissements sur immobilisations, en croissance de 71 K€ en raison de l'augmentation des dépenses de développement immobilisées.

Le résultat financier est impacté par une dotation aux provisions concernant la créance sur la filiale chinoise, à laquelle sont consentis des délais de paiement longs, ce qui dégrade le résultat courant. Après prise en compte du crédit impôt recherche de 395 K€, la perte nette s'élève à 2 151,5 K€ contre 1 437,4 K€.

La trésorerie disponible s'élève au 30 juin 2014 à 2 746 K€ et les dettes financières à 1 300K€.

Stratégie et perspectives

L'entreprise poursuit son plan de croissance avec une focalisation accrue sur le secteur porteur de l'imagerie oncologique, où elle renforce son positionnement concurrentiel, et un recentrage sur les marchés stratégiques les plus porteurs (Asie, Europe, États-Unis). Ces efforts lui permettent de se concentrer sur des opportunités de plus en plus larges et d'en améliorer le taux de transformation, tout en optimisant ses moyens humains et financiers.

Face à un environnement dégradé, des actions correctives ont été initiées. Les ventes de matériel, non stratégiques, génératrices de faibles marges et consommatrices de trésorerie, sont progressivement abandonnées. Un effort complémentaire est engagé sur les coûts de fonctionnement. Enfin, la réorganisation de l'équipe commerciale, mise en œuvre dès l'été, a permis notamment de réduire l'effectif de l'équipe tout en améliorant son efficacité. Ces mesures sont complétées par la mise en place en octobre de financements bancaires à moyen terme à hauteur de 800 K€ et du préfinancement du crédit impôt recherche 2014 pour 250 K€.

Patrick Mayette, Directeur général, déclare : « *Intrasense est dotée d'une stratégie claire focalisée sur l'oncologie. La répartition géographique de notre chiffre d'affaires et la variété de nos canaux de distribution nous permettent d'amortir une conjoncture perturbée. Nous concentrons nos efforts sur les fondamentaux de l'entreprise et sur la gestion rigoureuse de notre trésorerie. Malgré le retard de certains projets et la croissance décevante affichée au premier semestre, notre activité de service et notre taux de marge sont en fort développement et notre portefeuille d'affaires est élevé. Nous abordons la fin d'année, traditionnellement marquée par la forte saisonnalité de notre chiffre d'affaires, avec une offre de premier plan, extrêmement compétitive et reconnue par le marché. Elle est portée par des équipes expérimentées et orientées vers les résultats. Nous sommes désormais organisés aux États-Unis et travaillons sur des alliances stratégiques qui viendront renforcer nos positions.* »

À propos d'Intrasense :

Créée en 2004 à partir d'une technologie innovante de détection des tissus en imagerie scanner, Intrasense conçoit, développe et commercialise un dispositif médical unique, Myrian®, plateforme logicielle de visualisation et de traitement avancé d'images médicales multimodalités (IRM, scanner, TEP, rayons X...). Développée avec des partenaires académiques de premier plan, Myrian® combine et exploite toutes les images médicales pour en extraire les informations essentielles à la prise en charge du patient, à l'évaluation rapide de l'efficacité des traitements et, par extension, à l'évaluation des candidats-médicaments en cancérologie. Déployée sur plus de 700 sites clients à travers le monde, Myrian® est certifiée « dispositif médical » dans plus de 40 pays, aux États-Unis (FDA), en Europe (CE) et en Asie. Intrasense compte 65 collaborateurs, dont 25 dédiés à la Recherche et Développement. Labellisée *Entreprise Innovante* par Oséo, elle a investi plus de 10 millions d'euros en Recherche et Développement depuis sa création. Pour plus d'informations sur Intrasense, visitez www.intrasense.fr.

CONTACTS

Intrasense
Patrick Mayette, Directeur général
Christophe Lambouef, Directeur financier
Tél. : 01 48 04 32 83
investor@intrasense.fr

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

