



## PERSPECTIVES 2009 : DMS PREVOIT DE RENOUER AVEC LA CROISSANCE

Après une année 2008 perturbée sur le plan commercial, Diagnostic Medical Systems (DMS) aborde l'exercice 2009 avec de nouvelles ambitions. Grâce à une force de vente reconstituée et en ordre de marche dès la fin du premier semestre 2009, la signature d'accords de distribution, la mise en place d'une cellule logistique dédiée aux appels d'offres et la nomination d'un directeur commercial export, DMS prévoit de renouer avec une croissance de son activité en 2009.

### **Radiologie : un potentiel important pour les systèmes de radiologie numérique**

Commercialisée depuis l'été 2008, la nouvelle table Baccara dRF 43 constitue l'un des principaux relais de croissance en radiologie pour l'année 2009. Equipée d'un capteur digital dynamique, la Baccara dRF43 offre aux clients radiologues une plus grande polyvalence, une productivité accrue, une meilleure qualité d'image et une dosimétrie beaucoup plus faible, par rapport aux systèmes conventionnels.

Alors que les premières démonstrations cliniques ont débuté en septembre 2008, la Baccara dRF43, système essentiellement destiné à la France et au reste de l'Europe, dispose déjà de plusieurs sites de référence, en France et à l'étranger.

A l'International, DMS prévoit une montée en puissance de ses ventes, grâce notamment aux systèmes de radiologie digitale Da Vinci qui bénéficient désormais de plusieurs centres référents. Parallèlement, DMS prévoit de densifier en 2009 sa couverture géographique par le biais de nouveaux accords avec des distributeurs et importateurs de matériel radiologique.

### **Ostéodensitométrie : une année 2009 marquée par l'arrivée du Stratos DR**

En ostéodensitométrie, DMS s'appuie sur son système Stratos et sur sa version moyenne gamme, baptisée Stratos DR (*Digital Radiology*), qui sera commercialisée à partir du dernier trimestre 2009. A partir de 2010, DMS pourra accroître de manière significative ses ventes d'ostéodensitomètres moyens et hauts de gamme dans les principaux marchés occidentaux. Ce segment de marché constitue l'essentiel du marché mondial de la densitométrie osseuse.

En France, grâce à la reconstitution de ses forces de vente, le groupe va également bénéficier du développement de sa division Serenys, dédiée à la santé de la femme. Il exploitera les synergies de vente entre son mammographe numérique, technologie maintenant autorisée dans le cadre du dépistage du cancer du sein, et ses ostéodensitomètres, tous ces appareils étant dédiés à la santé de la femme.

Au Japon, moins de deux ans après avoir obtenu l'homologation (agrément «Shonin») pour son ostéodensitomètre à ultrason Ubis 5000, DMS vient d'obtenir un nouvel agrément de vente cette fois pour son système haut de gamme Lexxos. Le Lexxos est désormais disponible à la vente au sein du réseau qui a été mis en place par le distributeur exclusif de DMS au Japon.

Enfin, concernant la zone Amérique du Nord, le groupe a entrepris en début d'année les premières actions nécessaires pour obtenir l'agrément américain FDA (*Food and Drug Administration*), qui passe notamment la construction d'une courbe de normalité portant sur au moins 500 patients.

#### CONTACTS :

##### DMS

Antoine RABASTE  
Président Directeur  
Général  
04 67 50 49 00

Frédéric HAMEON  
Directeur Administratif et  
Financier  
04 67 50 49 00

#### ACTUS FINANCE

Mathieu OMNES  
Relations Investisseurs  
01 72 74 81 87

Nicolas BOUCHEZ  
Relations Presse  
01 77 35 04 37

ISIN : FR 000063224 –  
DGM



Ces démarches pourraient permettre les premières commercialisations d'ostéodensitomètres aux Etats-Unis au cours de l'exercice 2010.

### Situation bilancielle et financière solide

DMS a débuté l'exercice 2009 avec une situation bilancielle et financière particulièrement saine : les capitaux propres sont de l'ordre de 18 M€ à fin 2008, après prise en compte d'une perte nette (actuellement en cours d'audit) qui devrait avoisiner 3 M€ en 2008, hors impact d'éléments exceptionnels. La trésorerie disponible s'élève pour sa part à 7,5 M€. Cette situation solide permet au groupe d'envisager avec sérénité son développement commercial pour les années futures.

En 2009, les charges ont été fortement diminuées par rapport à l'exercice précédent sous l'effet du plan d'économies initié en septembre 2008. DMS confirme que ces efforts de rationalisation, sans effet sur les capacités de croissance du groupe, vont ainsi permettre des économies de plus de 1 M€ en 2009 par rapport à 2008.

### Objectif 2009 : renouer avec une progression de l'activité

Fort de tous ces éléments, le groupe envisage de renouer en 2009 avec une progression de son chiffre d'affaires, qui sera marqué par une montée en puissance progressive de ses ventes au cours de l'exercice. L'effet de saisonnalité historique du groupe, avec environ 60% du chiffre d'affaires annuel réalisé au cours du second semestre, sera accentué en 2009 du fait de nouveaux accords de distribution et de l'aboutissement de nouveaux projets actuellement en cours de négociations.

Compte tenu des incertitudes liées au contexte économique actuel, le groupe a finalement décidé de ne pas s'engager sur un objectif précis d'augmentation de son chiffre d'affaires, mais précise néanmoins viser une progression de ses ventes à deux chiffres.

### DMS publiera ses résultats annuels 2008 et son chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2009 le 21 avril 2009, après Bourse.

#### **A propos de Diagnostic Medical Systems**

*Spécialisé dans la haute technologie au service du diagnostic médical, le Groupe DMS se positionne aujourd'hui comme le leader Français dans le développement, la conception et la fabrication de systèmes d'imagerie dédiés à la radiologie numérique et conventionnelle ainsi qu'à l'ostéodensitométrie.*

*La stratégie du groupe, principalement axée sur l'innovation technologique, lui permet d'offrir une gamme complète de systèmes d'imagerie médicale. Sa présence sur l'ensemble des continents grâce à un réseau de 80 distributeurs nationaux, de filiales et de joint venture, apporte au Groupe DMS une dimension internationale à la qualité de ses produits.*

*Les produits de DMS s'adressent aux hôpitaux, aux cliniques, aux radiologues et aux médecins spécialistes utilisant des outils de diagnostic (rhumatologues, orthopédistes, gynécologues...).*

*DMS est coté au compartiment C du marché Euronext Paris de NYSE Euronext - Code ISIN : FR 0000063224 – Code mnémotique : DGM*

#### CONTACTS :

##### DMS

Antoine RABASTE  
Président Directeur  
Général  
04 67 50 49 00

Frédéric HAMEON  
Directeur Administratif et  
Financier  
04 67 50 49 00

#### ACTUS FINANCE

Mathieu OMNES  
Relations Investisseurs  
01 72 74 81 87

Nicolas BOUCHEZ  
Relations Presse  
01 77 35 04 37

ISIN : FR 0000063224 –  
DGM