

## Lettre aux actionnaires de DMS Group

Mesdames, messieurs, chers actionnaires et investisseurs,



Alors que notre groupe est à l'aube d'une nouvelle phase de développement, je souhaite revenir avec vous, à travers cette lettre, sur les grandes lignes directrices qui guident notre stratégie depuis plusieurs années.

Depuis son origine, DMS Group s'est bâti sur un métier unique, l'imagerie médicale, à travers deux spécialités : la radiologie et l'ostéodensitométrie.

Dans l'imagerie, nous finalisons actuellement le développement d'une nouvelle solution complémentaire, le Biomod 3S, tournée vers le diagnostic 3D musculosquelettique. Ce nouveau produit sera prochainement disponible à un prix significativement moins

élevé que l'offre actuelle de la concurrence, tout en permettant de réaliser une marge satisfaisante.

Au fil des années, le groupe a connu de beaux succès technologiques et commerciaux, mais aussi des déceptions. Tous les exemples français en témoignent : rares sont les sociétés françaises opérant dans le secteur de l'imagerie médicale à avoir été épargnées par les difficultés, dans un marché extrêmement concurrentiel dominé par les divisions spécialisées de grands conglomérats mondiaux.

Fort de ce constat, nous nous sommes forgés une opinion : seule une position d'acteur mondial de premier plan en matière de tables de radiologie haut de gamme peut nous conduire à une croissance durable et une rentabilité régulière dans cette industrie. C'est le sens des différents accords que nous avons noué au cours des dernières années avec des industriels, tels Fujifilm Europe, Carestream Health, Canon Medical Systems Europe, ou des grandes centrales de distribution, telles UGAP ou UniHA. Nous entendons poursuivre dans cette voie au cours des prochaines années, en concluant de nouveaux accords, pour nous affirmer en tant que 1<sup>er</sup> partenaire mondial en matière de tables de radiologie haut de gamme pour ces géants multinationaux.

C'est dans cette perspective que nous avons initié la construction de notre future unité industrielle de production et d'assemblage, dont la livraison est escomptée au 2<sup>ème</sup> trimestre 2020, qui va nous permettre de doubler, où même de tripler compte tenu de la réserve foncière adjacente, notre capacité de production en adéquation avec nos besoins futurs.

Depuis 2015, nous avons également décidé de diversifier nos activités vers d'autres secteurs que l'imagerie médicale. La raison est simple : face à une industrie cyclique et sujette à des retournements d'activités, nous avons souhaité nous tourner vers d'autres marchés, pour certains naissants mais particulièrement attractifs, à même d'assurer des relais de développement et de diminuer les risques liés à un positionnement « mono-sectoriel ».

Nous avons ainsi lancé plusieurs diversifications vers la médecine régénérative et la santé, la beauté ou encore le bien-être, secteurs à même d'offrir des potentiels de croissance et de rentabilité importants.

A ce jour, ces diversifications sont sur la bonne voie, même si leur développement avance parfois plus lentement que ce que nous espérons du fait de contraintes réglementaires de plus en plus restrictives, longues et coûteuses qui nous sont imposées, assimilables à du protectionnisme dont abusent certains pays dans la bataille économique mondiale. A ce titre, comme de nombreux autres industriels, nous avons alerté et sensibilisé les pouvoirs publics sur ce sujet, sans que cela ne semble susciter la moindre réaction de leur part.

Nous avons ainsi créé **DMS Wellness**, division regroupant nos nouvelles activités liées au secteur de la santé et du bien-être, s'adressant aux spécialistes de la physiothérapie, de la beauté, de l'esthétique et du sport. Cette division a démarré en 2018 les toutes premières ventes de la solution Celliss, destinée aux traitements amincissants et anticellulite. Si les derniers mois ont avant tout été dédiés à l'industrialisation de la solution, une montée en cadence commerciale est escomptée à partir de 2019-2020, notamment en Asie où Celliss rencontre un franc succès, à travers d'importantes marques d'intérêts et de premiers contrats majeurs de distribution au Japon et en Chine pour plusieurs centaines d'appareils sur les prochaines années.

Née de l'acquisition de la société Stemcis en 2015, la division **DMS Biotech** porte pour sa part notre stratégie de développement et de diversification dans le domaine des biotechnologies, en particulier la recherche en matière de traitement de l'arthrose et de médecine régénératrice basée sur l'injection de cellules souches adipeuses. Nous commercialisons déjà des dispositifs de lipofilling (technique chirurgicale d'autogreffe utilisant le tissu adipeux) en chirurgie plastique et reconstructive.

Cette division dispose d'un potentiel majeur à travers l'utilisation des cellules adipeuses dans le traitement de l'arthrose. Les premiers résultats de l'essai clinique en cours chez l'homme, sont particulièrement encourageants et laissent entrevoir un véritable intérêt médical : la technique de traitement est rapide, peu invasive et appréciée des patients. L'efficacité du traitement et la durée de son effet semblent supérieures à l'acide hyaluronique.

Dans ce contexte favorable, il nous est apparu pertinent de réfléchir à une opération qui conduirait à scinder les activités de cette division **DMS Biotech** afin d'offrir la meilleure valorisation possible des différents actifs composant DMS Group aux actionnaires. C'est le sens de l'opération aujourd'hui envisagée avec la société Hybrigenics, via un apport d'actifs de cette division. Les due diligences sont en cours et les modalités d'une telle opération seront, en cas de conclusion d'un accord final, soumises à l'approbation des actionnaires de chacune des deux sociétés.

Bien évidemment, ces développements et ces diversifications ont représenté plusieurs millions d'euros d'investissements et de nouvelles charges qui pèsent sur les comptes de DMS Group en attendant l'atteinte de la rentabilité de ces nouvelles activités. C'est un « mal » temporaire que nous avons néanmoins jugé nécessaire pour parvenir à notre objectif de construire un groupe diversifié, performant économiquement et « dé-risqué » de son unique activité historique.

Voilà le fil conducteur de notre stratégie qu'il me paraissait important de clarifier afin de vous donner une vision de nos ambitions de développement.

Soyez assurés de ma pleine implication, et de celle de l'ensemble des collaborateurs de DMS Group, dans la mise en œuvre de cette stratégie qui, j'en suis persuadé, nous permettra de construire un groupe plus solide, dynamique et rentable.

Jean-Paul ANSEL  
Président-Directeur général de DMS Group