



Société anonyme au capital de 339.550,30 €
Siège social : 7 Allée du Moulin Berger, Bâtiment 7, 69130 Ecully
484 163 985 RCS Lyon

Document d'information

Avertissement

Cette opération ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'AMF

La diffusion, directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers acquis à l'occasion de cette émission ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 411-1, L. 411-2, L. 412-1 et L.621-8 à L. 621-8-3 du Code monétaire et financier.

Des exemplaires du présent document sont disponibles sans frais au siège social de la Société SPINEWAY, 7 Allée du Moulin Berger, Bâtiment 7, 69130 Ecully,, ainsi qu'en version électronique sur le site d'Alternext Paris (<https://europeanequities.nyx.com/fr/markets/nyse-alternext>) et de la Société (www.spineway.com).

Avertissement

Information préliminaire

Droit français :

Décret no 2006-557 du 16 mai 2006 modifiant le chapitre Ier du titre Ier du livre IV de la partie réglementaire du code monétaire et financier.

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,

Vu le code des assurances ;

Vu le code monétaire et financier, notamment son article L. 411-2 ;

Vu le code de la mutualité ;

Vu le code de la sécurité sociale ;

Vu l'ordonnance n° 45-2710 du 2 novembre 1945 relative aux sociétés d'investissement ;

Vu l'ordonnance n° 96-50 du 24 janvier 1996 relative au remboursement de la dette sociale, notamment son article 1er ;

Vu la loi n° 72-650 du 11 juillet 1972 modifiée portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, notamment son article 4 ;

Vu la loi n° 85-695 du 11 juillet 1985 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, notamment son article 1er ;

Vu la loi n° 2005-842 du 26 juillet 2005 pour la confiance et la modernisation de l'économie,

Décète :

Art. 1er. – Les articles D. 411-1 et D. 411-2 du code monétaire et financier sont remplacés par les articles D. 411-1 à D. 411-4 ainsi rédigés :

« Art. D. 411-1. –

I. – Ont la qualité d'investisseurs qualifiés au sens de l'article L. 411-2 lorsqu'ils agissent pour compte propre :

« 1° Les établissements de crédit et les compagnies financières mentionnés respectivement à l'article L. 511-9 et à l'article L. 517-1 ;

« 2° Les institutions et services mentionnés à l'article L. 518-1 ;

« 3° Les entreprises d'investissement mentionnées à l'article L. 531-4 ;

« 4° Les sociétés d'investissement mentionnées à l'article 6 de l'ordonnance du 2 novembre 1945 susvisée ;

« 5° Les organismes de placement collectif mentionnés à l'article L. 214-1 et les sociétés de gestion d'organisme de placement collectif mentionnées à l'article L. 543-1 ;

« 6° Les sociétés d'assurance et les sociétés de réassurance mentionnées, respectivement, au premier alinéa de l'article L. 310-1 et à l'article L. 310-1-1 du code des assurances ;

« 7° Les sociétés de groupe d'assurance mentionnées à l'article L. 322-1-2 du code des assurances ;

« 8° Les institutions de prévoyance mentionnées à l'article L. 931-1 du code de la sécurité sociale ;

« 9° Le fonds de réserve pour les retraites mentionné à l'article L. 135-6 du code de la sécurité sociale ;

« 10° Les mutuelles et unions de mutuelles relevant du livre II du code de la mutualité autres que celles mentionnées à l'article L. 510-2 du même code ;

« 11° Les compagnies financières holdings mixtes mentionnées à l'article L. 517-4 et au 9o de l'article L. 334-2 du code des assurances ;

« 12° Les Etats membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ;

« 13° La Banque centrale européenne et les banques centrales des Etats membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ;

« 14° Les organismes financiers internationaux à caractère public auxquels la France ou tout autre Etat membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques fait partie ;

« 15° La Caisse d'amortissement de la dette sociale instituée par l'article 1er de l'ordonnance du 24 janvier 1996 susvisée ;

« 16° Les sociétés de capital-risque mentionnées à l'article 1er de la loi du 11 juillet 1985 susvisée ;

« 17° Les sociétés financières d'innovation mentionnées au III de l'article 4 de la loi du 11 juillet 1972 susvisée ;

« 18° Les intermédiaires en marchandises ;

« 19° Les entités remplissant au moins deux des trois critères suivants :

« – effectifs annuels moyens supérieurs à 250 personnes ;

« – total du bilan supérieur à 43 millions d'euros ;

« – chiffre d'affaires ou montant des recettes supérieur à 50 millions d'euros.

« Ces critères sont appréciés au vu des derniers comptes consolidés ou, à défaut, des comptes sociaux, tels que publiés et, le cas échéant, certifiés par les commissaires aux comptes.

« II. – Ont également la qualité d'investisseurs qualifiés, lorsqu'ils agissent pour compte propre et à partir du jour de réception de l'accusé de réception attestant de leur inscription sur le fichier mentionné à l'article D. 411-3 :

« 1° Les entités qui remplissent au moins deux des trois critères suivants :

« – effectifs annuels moyens inférieurs à 250 personnes ;

« – total du bilan inférieur à 43 millions d'euros ;

« – chiffre d'affaires ou montant des recettes inférieur à 50 millions d'euros.

« Ces critères sont appréciés au vu des derniers comptes consolidés ou, à défaut, des comptes sociaux, tels que publiés et, le cas échéant, certifiés par les commissaires aux comptes. La décision d'inscription sur le fichier mentionné à l'article D. 411-3 est prise, selon le cas, par le conseil d'administration, par le directoire, par le ou les gérants, ou par l'organe de gestion de l'entité ;

« 2° Les personnes physiques remplissant au moins deux des trois critères suivants :

« – la détention d'un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur supérieure à 500 000 € ;

« – la réalisation d'opérations d'un montant supérieur à 600 € par opération sur des instruments financiers, à raison d'au moins dix par trimestre en moyenne sur les quatre trimestres précédents ;

« – l'occupation pendant au moins un an, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers.

« III. – Ont également la qualité d'investisseur qualifié :

« 1° Les entités mentionnées au I lorsqu'elles agissent pour le compte d'un organisme de placement collectif ou d'un investisseur qualifié appartenant à l'une des catégories mentionnées au I ou au II ;

« 2° Les prestataires de services d'investissement lorsqu'ils agissent dans le cadre d'une activité de gestion de portefeuille pour le compte de leur mandant.

« Art. D. 411-2. – Ont également la qualité d'investisseurs qualifiés les personnes physiques ou entités reconnues investisseurs qualifiés dans les Etats parties à l'accord sur l'Espace économique européen, conformément aux dispositions de la directive 2003/71/CE du 4 novembre 2003.

« Art. D. 411-3. – Les personnes ou entités mentionnées au II de l'article D. 411-1 qui en font la demande et déclarent sous leur responsabilité réunir les critères mentionnés au II de l'article D. 411-1 sont inscrites dans un fichier tenu par l'Autorité des marchés financiers selon les modalités fixées par son règlement général. Ces personnes ou entités peuvent renoncer à tout moment à leur qualité d'investisseur qualifié en accomplissant les formalités fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

« Art. D. 411-4. – Le seuil mentionné au dernier alinéa du II de l'article L. 411-2 est fixé à 100. »

Art. 2. – Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie est chargé de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 16 mai 2006.

Par le Premier ministre : DOMINIQUE DE VILLEPIN

Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,

THIERRY BRETON

Table des matières

AVERTISSEMENT	2
TABLE DES MATIERES	4
1 PERSONNES RESPONSABLES	9
1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT D'INFORMATION.....	9
1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE.....	9
1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	9
2 CONTROLEURS LEGAUX	10
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	10
2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS	10
3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	11
4 FACTEURS DE RISQUE	12
4.1 RISQUES LIES A L'ACTIVITE ET AU MARCHÉ DE LA SOCIÉTÉ.....	12
4.1.1 <i>Le secteur des produits de chirurgie du rachis est extrêmement concurrentiel et Spineway est susceptible de ne pas être suffisamment compétitif sur ce marché.</i>	12
4.1.2 <i>Les innovations développées par les concurrents de la Société et les évolutions technologiques pourraient affecter défavorablement la croissance future de Spineway.</i>	13
4.1.3 <i>Tout ralentissement des efforts de Spineway en matière de formation des chirurgiens du rachis pourrait freiner significativement la pénétration des produits de la Société sur le marché pour les nouveaux produits innovants de la Société</i>	13
4.1.4 <i>Spineway pourrait ne pas être en mesure de développer avec succès de nouveaux produits ou les améliorations apportés aux produits existants.</i>	13
4.1.5 <i>Si les chirurgiens du rachis, les hôpitaux et autres prestataires de soins de santé ne peuvent pas obtenir de remboursements suffisants pour les interventions effectuées avec les produits de Spineway, il est peu probable que l'utilisation de ces produits puisse se développer.</i>	14
4.1.6 <i>Risques liés à la dépendance de Spineway vis-à-vis de son réseau de vente</i>	15
4.1.7 <i>Spineway ou ses distributeurs pourraient ne pas être en mesure d'obtenir ou de conserver les approbations, autorisations ou certifications nécessaires requises par les lois et règlements, ce qui pourrait retarder de manière significative, voire empêcher la vente de produits ou la mise sur le marché de nouveaux produits.</i> 15	
4.1.8 <i>Spineway pourrait avoir à faire face à des demandes d'indemnisation au titre de la responsabilité du fait des produits défectueux et être contrainte de verser des dommages et intérêts non couverts ou supérieurs aux plafonds de ses assurances.</i>	16
4.1.9 <i>Risque liés à la gestion de la croissance interne</i>	16
4.1.10 <i>Risque de dilution</i>	16
4.2 RISQUES LIES AUX TIERS.....	17
4.2.1 <i>Risques liés à l'appui sur des tiers pour distribuer ses produits hors de France</i>	17
4.2.2 <i>La fabrication des produits de Spineway est très exigeante et complexe. Spineway dépend, pour la fabrication de ses produits, de la capacité de ses fournisseurs à respecter les réglementations applicables</i> 17	
4.2.3 <i>Spineway dépend de multiples fournisseurs et notamment dans un cas spécifique, pour son approvisionnement en matières premières clés utilisées dans la fabrication de ses produits. La perte de ses fournisseurs ou leur incapacité à approvisionner Spineway en matières premières est susceptible d'affecter significativement l'activité de la Société.</i>	17
4.3 RISQUES JURIDIQUES	18
4.3.1 <i>Le succès de Spineway dépend en partie des droits de propriété intellectuelle qu'elle détient autant que de ceux détenus par des tiers. Les droits de Spineway en matière de propriété intellectuelle sont par ailleurs complexes et incertains.</i>	18
4.3.2 <i>Risque liés à l'évolution des politiques de remboursement des dispositifs médicaux</i>	19
4.3.3 <i>Risques liés à la loi anti-cadeaux</i>	19
4.4 RISQUES FINANCIERS	20

4.4.1	Risque lié à la maîtrise du besoin en fonds de roulement	20
4.4.2	Risque de liquidité	20
4.4.3	Risque de taux	22
4.4.4	Risque de change.....	22
4.4.5	Risques liés au crédit d'impôt recherche	23
4.4.6	Risque de crédit : certains distributeurs de Spineway peuvent être confrontés à un allongement des délais de paiement de la part des établissements de soins et le répercutent sur la Société. En particulier le distributeur espagnol connaît des difficultés de recouvrement significatives.....	23
4.4.7	Assurances.....	24
4.4.8	Risques liés au statut de Jeune Entreprise Innovante.....	24
5	INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE	25
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE	25
5.1.1	Dénomination sociale de la Société.....	25
5.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement de la Société	25
5.1.3	Date de constitution et durée.....	25
5.1.4	Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités	25
5.1.5	Évènements marquants dans le développement de la société.....	25
5.2	INVESTISSEMENTS	26
5.2.1	Principaux investissements réalisés au cours des deux derniers exercices 2012 et 2013 :.....	26
5.2.2	Principaux investissements en cours de réalisation en 2014.....	26
5.2.3	Principaux investissements envisagés	26
6	APERÇU DES ACTIVITES	28
6.1	PRESENTATION GENERALE.....	28
6.2	ATOUTS CONCURRENTIELS	30
6.3	STRATEGIE.....	33
6.4	PRESENTATION DES PRODUITS ET DE L'ACTIVITE.....	35
6.4.1	Pathologies et traitements.....	35
6.4.2	Produits développés par Spineway.....	38
6.4.3	Principales activités.....	41
6.5	PRESENTATION DES MARCHES ET DE L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL DU GROUPE	44
6.5.1	Principaux marchés	44
6.5.2	Concurrence.....	46
6.6	FACTEURS EXTERNES SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INFLUENCE SUR L'ACTIVITE DE SPINEWAY.....	47
6.6.1	Remboursement par des tiers	47
6.6.2	Aspects réglementaires	47
7	ORGANIGRAMME.....	51
7.1	ORGANIGRAMME JURIDIQUE.....	51
7.2	PRESENTATION DES PRINCIPALES SOCIETES DU GROUPE.....	51
7.3	PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE.....	51
8	PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS	52
8.1	PROPRIETES IMMOBILIERES ET EQUIPEMENTS	52
8.1.1	Immobilisations corporelles importantes, existantes ou planifiées.....	52
8.2	QUESTION ENVIRONNEMENTALE ET DEVELOPPEMENT DURABLE.....	52
9	EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE	53
9.1	PRESENTATION GENERALE.....	53
9.1.1	Principaux facteurs ayant une incidence sur l'activité et le résultat	53
9.2	COMPARAISON DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012	55
9.2.1	Analyse du compte de résultat.....	55
9.2.2	Analyse du bilan	58
10	TRESORERIE ET CAPITAUX	59
10.1	INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE	59
10.1.1	Financement par le capital.....	59

10.1.2	Financement par l'emprunt.....	59
10.1.3	Engagements hors bilan.....	59
10.2	FLUX DE TRESORERIE.....	60
10.2.1	Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles.....	60
10.2.2	Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement.....	61
10.2.3	Flux de trésorerie liés aux activités de financement.....	62
10.3	INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT.....	62
10.4	SOURCES DE FINANCEMENT NECESSAIRES A L'AVENIR.....	62
11	RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE.....	63
11.1	BREVETS.....	63
11.2	MARQUES.....	64
11.3	NOMS DE DOMAINES.....	64
12	TENDANCES.....	65
12.1	PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2013.....	65
12.2	TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE.....	65
13	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE.....	66
14	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE.....	67
14.1	DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS.....	67
14.1.1	Composition du Conseil d'administration.....	67
14.1.2	Autres mandats sociaux.....	67
14.1.3	Biographies des dirigeants et des administrateurs.....	68
14.2	CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE.....	69
15	REMUNERATIONS ET AVANTAGES.....	70
15.1	REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	70
15.2	SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	71
15.3	BSA OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	71
16	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	72
16.1	DIRECTION DE LA SOCIETE.....	72
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE.....	72
16.3	COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	72
16.4	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	72
17	SALARIES.....	74
17.1	RESSOURCES HUMAINES.....	74
17.1.1	Organigramme opérationnel au 31 décembre 2013.....	74
17.1.2	Nombre et répartition des effectifs.....	74
17.2	PARTICIPATIONS, ACTIONS GRATUITES ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	75
17.3	PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE.....	75
17.4	CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION.....	75
18	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	76
18.1	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE A LA DATE DU DOCUMENT D'INFORMATION.....	76
18.2	ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	76
18.3	DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	76
18.4	CONTROLE DE LA SOCIETE.....	76
18.5	ACCORD POUVANT ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTROLE.....	77
18.6	ÉTAT DES NANTISSEMENTS D' ACTIONS COMPOSANT LE CAPITAL DE LA SOCIETE.....	77
19	OPERATIONS AVEC LES APPARENTES.....	78
19.1	OPERATIONS INTRA-GROUPE.....	78
19.2	OPERATIONS AVEC LES APPARENTES.....	78

19.3	RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012	79
19.3.1	<i>Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2013</i>	79
19.3.2	<i>Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2012</i>	83
20	INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR	86
20.1	COMPTES ETABLIS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013 ET 2012	86
20.1.1	<i>Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013</i>	86
20.1.2	<i>Comptes de l'exercice 2013</i>	88
20.1.3	<i>Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012</i>	105
20.1.4	<i>Comptes de l'exercice 2012</i>	108
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA	127
20.3	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES	127
20.4	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES.....	127
20.4.1	<i>Dividendes versés au cours des trois derniers exercices</i>	127
20.4.2	<i>Politique de distribution de dividendes</i>	127
20.5	PROCEDURES JUDICAIRES ET D'ARBITRAGE.....	127
20.6	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE	127
21	INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES	128
21.1	CAPITAL SOCIAL	128
21.1.1	<i>Montant du capital social</i>	128
21.1.2	<i>Titres non représentatifs du capital</i>	128
21.1.3	<i>Acquisition par la Société de ses propres actions</i>	128
21.1.4	<i>Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital</i>	128
21.1.5	<i>Capital autorisé</i>	129
21.1.6	<i>Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option</i>	129
21.1.7	<i>Historique du capital social</i>	130
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS.....	131
21.2.1	<i>Objet social</i>	131
21.2.2	<i>Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction</i> . 131	
21.2.3	<i>Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société</i>	134
21.2.4	<i>Modalités de modification des droits des actionnaires</i>	135
21.2.5	<i>Assemblées générales d'actionnaires</i>	135
21.2.6	<i>Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle</i>	136
21.2.7	<i>Franchissements de seuils statutaires</i>	136
21.2.8	<i>Stipulations particulières régissant les modifications du capital</i>	136
22	CONTRATS IMPORTANTS.....	137
23	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS	138
24	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC.....	139
25	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	140

Remarques générales

Définitions

Dans le présent Document d'information, et sauf indication contraire

« SPINEWAY » désigne la société SPINEWAY ;

« Société » désigne la société SPINEWAY ;

Information sur le marché

Le Document d'information contient des informations relatives aux marchés de la Société et de ses concurrents, en particulier au chapitre 6 « Aperçu des activités » du Document d'Information . Ces informations proviennent notamment d'études réalisées par des sources extérieures. Toutefois, les informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. La Société, les actionnaires de la Société et les prestataires de services d'investissement ne prennent aucun engagement ni de donner aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations.

Facteurs de risques

Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au chapitre 4 du Document d'Information et au chapitre 4 de la deuxième partie du Document d'Information avant de prendre leur décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet négatif sur les activités, la situation, les résultats financiers de la Société ou ses objectifs. Par ailleurs, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société à la date du Document d'Information avant, pourraient avoir le même effet négatif et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.

Informations prospectives

Le Document d'information contient des déclarations prospectives et des informations sur les objectifs de la Société, notamment aux chapitres 6 « Aperçu des Activités » et 12 « Tendances » du Document d'Information, qui sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « estimer », « considérer », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « souhaite », « pourrait », dans leur forme affirmative ou dans leur forme négative, ou toute autre terminologie similaire. Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par la Société. Les déclarations prospectives et les objectifs figurant dans le Document d'information peuvent être affectés par des risques connus et inconnus, des incertitudes liées notamment à l'environnement réglementaire, économique, financier et concurrentiel, et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats futurs, les performances et les réalisations de la Société soient significativement différents des objectifs formulés ou suggérés. Ces facteurs peuvent notamment inclure les facteurs exposés au chapitre 4 « Facteurs de risques » du Document d'Information.

1 PERSONNES RESPONSABLES

1.1 Responsable du Document d'Information

Stéphane LE ROUX
Président Directeur Général

1.2 Attestation de la personne responsable

« A ma connaissance, et après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, les informations contenues dans le présent Document d'information sont conformes à la réalité ; elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de la Société et de ses filiales ; elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. ».

Stéphane LE ROUX
Président Directeur Général

1.3 Responsable de l'information financière

David SIEGRIST
Directeur Financier

2 Contrôleurs légaux

2.1 Commissaires aux comptes titulaires

Monsieur Marc Escoffier

40, rue Laure Diébold – 69009 LYON

Date de début du premier mandat : nomination lors de l'assemblée générale des actionnaires du 1^{er} septembre 2005

Durée du mandat: 6 exercices à compter du jour de sa nomination.

Le mandat étant arrivé à échéance celui-ci a été renouvelé, lors de l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 2012, pour une nouvelle période de six exercices soit jusqu'à l'issue de la réunion de l'assemblée générale des actionnaires qui se tiendra en 2018 pour statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

Deloitte & Associés

Immeuble « Park Avenue » – 81, boulevard de Stalingrad – 69100 VILLEURBANNE

Date de début du premier mandat : nomination lors de l'assemblée générale des actionnaires du 19 octobre 2012.

Durée du mandat en cours : 6 exercices à compter du jour de sa nomination

Date d'expiration du mandat en cours : à l'issue de l'assemblée générale des actionnaires qui se tiendra en 2018 pour statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

2.2 Commissaires aux comptes suppléants

Monsieur Serge BOTTOLI

40 Rue Laure Diebold – 69009 LYON

Date de début du premier mandat : nomination lors de l'assemblée générale des actionnaires du 1^{er} septembre 2005

Durée du mandat en cours : 6 exercices à compter du jour de sa nomination

Le mandat étant arrivé à échéance celui-ci a été renouvelé, lors de l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 2012, pour une nouvelle période de six exercices soit jusqu'à l'issue de la réunion de l'assemblée générale des actionnaires qui se tiendra en 2018 pour statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

BEAS

195 avenue Charles de Gaulle, 92200 NEUILLY-SUR-SEINE

Date de début du premier mandat : nomination lors de l'assemblée générale des actionnaires du 19 octobre 2012.

Durée du mandat en cours : 6 exercices à compter du jour de sa nomination

Date d'expiration du mandat en cours : à l'issue de l'assemblée générale des actionnaires qui se tiendra en 2018 pour statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

Honoraires des Commissaires aux comptes pris en charge par la Société

En Euros	Marc Escoffier				Deloitte et Associés			
	Exercice 2013		Exercice 2012		Exercice 2013		Exercice 2012	
	Montant (HT)	%	Montant (HT)	%	Montant (HT)	%	Montant (HT)	%
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes sociaux	10 000	36%	7 500	100%	5 000	18%	7 500	100%
Autres diligences directement liées à la mission du CAC dont placement privée février 2013	18 000	64%	0	0%	21 600	77%	0	0%
Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	28 000	100%	7 500	100%	26 600	95%	7 500	100%

3 Informations financières sélectionnées

Les tableaux ci-dessous présentent des informations financières annuelles sélectionnées au titre des exercices sociaux clos les 31 décembre 2012 et 2013.

Ces informations financières sont issues du bilan et du compte de résultat de la Société pour les exercices sociaux clos les 31 décembre 2011, 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013, établis conformément aux principes comptables généralement admis en France.

en k€	2013	2012	2011
Produits d'exploitation	6 643	5 523	3 756
Consommation Marchandises & Matières	4 377	3 714	2 326
Charges	2 550	1 677	1 362
<i>dont DAP</i>	459	330	312
Résultat d'exploitation	-285	132	68
Résultat net	-51	410	239

en k€	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Capitaux Propres	4 964	1 085	725
Autres fonds propres	160	80	120
Provisions pour risques et charges	5	25	25
Dettes	4 176	3 719	2 875
<i>dont Dettes financières</i>	1 818	2 313	1 632
Total Passif	9 305	4 909	3 745

en k€	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2011
Actifs immobilisés	1 267	681	178
Actif circulant	8 038	4 228	3 567
<i>dont Stocks</i>	1 925	1 420	1 322
<i>dont Créances</i>	4 567	2 713	2 169
<i>dont Disponibilités</i>	1 384	49	44
<i>dont charges constatées d'avances</i>	162	46	33
Total Actif	9 305	4 909	3 745

Tableau de flux (en k€)	2013	2012	2011
Capacité d'Autofinancement de l'Exercice	401	650	575
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	-1 530	-272	-954
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'exploitation (A)	-1 130	378	-379
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement (B)	-1 051	-964	-186
Flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement ©	3 516	592	545
Variation de trésorerie (A+B+C)	1 335	5	-20
Trésorerie à l'ouverture (D)	49	44	64
Trésorerie à la clôture (A+B+C+D)	1 384	49	44

4 Facteurs de risque

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Document d'information, y compris les facteurs de risques décrits dans le présent chapitre avant de décider d'acquiescer ou de souscrire des actions de la Société. Les risques présentés ci-dessous sont à la date du présent Document d'information, ceux dont la réalisation est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives. L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques et incertitudes décrits ci-dessous n'est pas exhaustive et que d'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date du présent Document d'information, comme susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur la Société, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

Les risques relatifs à l'admission des titres de la Société aux négociations sur Alternext Paris sont indiqués en section 4 de la deuxième partie du Document d'Information.

4.1 Risques liés à l'activité et au marché de la Société

4.1.1 Le secteur des produits de chirurgie du rachis est extrêmement concurrentiel et Spineway est susceptible de ne pas être suffisamment compétitif sur ce marché.

Le secteur des produits liés à la chirurgie du rachis est un marché concurrentiel dominé notamment par de grands acteurs américains. Ce secteur est sensible à l'apparition de nouveaux produits et pratiques commerciales développés par les acteurs du marché, cependant les gammes de produits « gold standard » similaires à celles développées par Spineway sont présentes sur le marché depuis près de 20 ans pour la plupart, attestant de l'existence réelle d'un marché pour les produits de la Société.

Spineway est en concurrence avec d'autres sociétés notamment en ce qui concerne :

- La technologie, la fiabilité, la performance et la qualité des produits ;
- Les prix, compte tenu notamment du niveau de remboursement autorisé par les organismes d'assurance santé et les systèmes de santé nationaux et locaux ;
- L'étendue des gammes de produits ;
- Les ressources financières ;
- La propriété intellectuelle ;
- Les délais de commercialisation ;
- Les relations avec les chirurgiens du rachis, les établissements de soins et autres fournisseurs et payeurs de services de soins ;
- Les services attachés aux produits et le service client ;
- Les relations avec les distributeurs, fournisseurs et fabricants ; et
- La couverture géographique.

Le marché mondial des produits de la chirurgie du rachis est dominé par de grands acteurs américains (comme Medtronic, Depuy / Synthes, Stryker, Zimmer ou Biomet) qui se sont souvent développés par voie de croissance externe. Spineway estime que ces sociétés détiennent environ les trois-quarts du marché mondial de l'implant rachidien. Ces sociétés, de même que beaucoup d'autres présentes sur le marché des produits de chirurgie du rachis, sont solidement établies et disposent de ressources considérables, supérieures à celle de Spineway, et notamment :

- De budgets plus importants affectés à la recherche et au développement, aux essais cliniques, à la commercialisation des produits et à la gestion du contentieux de la propriété intellectuelle ;
- Un réseau de chirurgiens partenaires plus important ;
- D'une plus grande expérience dans l'obtention et le maintien d'autorisations réglementaires pour leurs produits et les améliorations apportées aux produits existants ;
- D'un nombre plus important de produits bénéficiant de données cliniques à long terme ;
- De réseaux de distribution mieux implantés ;
- D'une plus grande expérience et de moyens plus importants en matière de lancement, de promotion, de commercialisation et de distribution de produits ;
- D'infrastructures mieux implantées ; et
- D'une plus forte notoriété.

En outre, la croissance significative du marché des produits de chirurgie du rachis et l'évolution historique de ce marché ont attiré de nombreux nouveaux acteurs qui ont procédé par croissance externe sur des sociétés disposant de technologies

innovantes, et encouragé des sociétés déjà présentes sur ce marché à intensifier leurs efforts concurrentiels. Un grand nombre de ces nouveaux concurrents se concentre sur un produit ou une partie de marché spécifique, rendant potentiellement plus difficile pour la Société l'amélioration de sa position concurrentielle globale sur le marché.

Si ces sociétés poursuivent leur développement, Spineway estime :

- Que la concurrence va encore s'intensifier ;
- Que le phénomène de concentration sur un produit ou une partie de marché spécifique qui caractérise le marché va également se renforcer.

La concurrence pourrait entraîner une baisse du prix des produits de la Société, ses marges bénéficiaires s'en trouveraient potentiellement réduites, ce qui diminuerait d'autant sa capacité à investir et à développer son activité. Ce risque est cependant à nuancer compte tenu du positionnement prix agressif de Spineway sur son marché.

4.1.2 Les innovations développées par les concurrents de la Société et les évolutions technologiques pourraient affecter défavorablement la croissance future de Spineway.

L'innovation dont font preuve les sociétés concurrentes pourrait affecter la croissance future de Spineway. La Société ne peut garantir que les concurrents ne parviendront pas à développer avec succès des technologies ou des produits moins coûteux ou plus efficaces que ceux actuellement commercialisés par la Société ou en cours de développement. En outre, les produits développés par les concurrents de Spineway pourraient être mis sur le marché avant ses propres produits. Il ne peut davantage être exclu que les produits des concurrents rencontrent plus de succès que les produits actuellement commercialisés par la Société ou en cours de développement.

Le développement de nouvelles technologies chirurgicales et non-chirurgicales pourrait également conduire à une baisse de la demande sur les produits existants de la Société ou pourrait les rendre obsolètes. Par exemple, l'émergence de nouveaux biomatériaux synthétiques ou à base de tissus biologique, destinés à régénérer l'os ou les disques intervertébraux endommagés ou malades, et à réparer les tissus endommagés, pourrait réduire ou retarder les besoins d'implants rachidiens chirurgicaux et constituer une réelle alternative biologique aux implants rachidiens à terme. Un changement majeur des technologies ou méthodes utilisées dans le traitement des os endommagés ou malades pourrait également affecter la demande en produits de la Société à terme.

Cependant, la durée nécessaire à l'approbation réglementaire et la validation scientifique de la preuve du bénéfice apporté permettrait à Spineway de prendre des dispositions pour réduire l'impact de tels facteurs externes.

4.1.3 Tout ralentissement des efforts de Spineway en matière de formation des chirurgiens du rachis pourrait freiner significativement la pénétration des produits de la Société sur le marché pour les nouveaux produits innovants de la Société

Pour assurer le succès des efforts de commercialisation de la Société, il est essentiel qu'un nombre suffisant de chirurgiens du rachis soit formé et que ceux-ci disposent des instructions nécessaires à l'utilisation des produits.

Convaincre les chirurgiens de consacrer du temps et l'énergie nécessaires à cette formation constitue un défi et la Société ne peut être assurée de voir ses efforts aboutir. En l'absence de formation adéquate, les chirurgiens risquent d'utiliser les produits de la Société de manière inappropriée ou inefficace, une mauvaise utilisation pouvant être à l'origine de dommages corporels et être source de mécontentement chez les patients, les établissements de soins et les chirurgiens. Ce type de situations pourrait porter atteinte à l'image de la Société et pourrait, dans certains cas, conduire à des poursuites amiables ou judiciaires à son encontre. Toutes ces conséquences pourraient avoir des effets défavorables sur la diffusion des produits de Spineway et son activité en général.

4.1.4 Spineway pourrait ne pas être en mesure de développer avec succès de nouveaux produits ou les améliorations apportés aux produits existants.

Le succès de Spineway dépendra en partie de sa capacité à développer et lancer de nouveaux produits et à améliorer la performance de ses produits existants. Bien que Spineway cherche à développer de nouveaux produits et à améliorer ses produits existants, la Société ne peut garantir qu'elle sera en mesure de les développer ou de les commercialiser avec succès. Elle ne peut davantage garantir que les futurs produits ou que les améliorations apportées aux produits existants seront acceptés par les chirurgiens et agréés par les autorités de régulation et les organismes payeurs, lesquels supportent la charge financière d'un grand nombre d'interventions chirurgicales réalisées avec les produits de la Société. Le succès du lancement de nouveaux produits de la Société dépendra donc de plusieurs facteurs et notamment de la capacité de la Société à :

- Bien identifier et anticiper les besoins des chirurgiens et des patients en développant son réseau de chirurgiens ;
- Développer et lancer de nouveaux produits ou améliorer ses produits existants de manière appropriée ;

- Ne pas enfreindre les droits de propriété intellectuelle détenus par des tiers ;
- Démontrer, le cas échéant, la sécurité et l'efficacité de nouveaux produits, en s'appuyant sur les résultats d'études précliniques et d'essais cliniques ;
- Obtenir les agréments réglementaires ou les approbations nécessaires à l'utilisation et à la commercialisation de nouveaux produits ou aux améliorations apportées aux produits existants ;
- Dispenser la formation adaptée aux utilisateurs potentiels des produits de Spineway ;
- Obtenir les accords de remboursement adéquats ; et
- Développer un réseau de distribution et de commercialisation spécialisé.

Grâce à la qualité de son réseau de chirurgiens partenaires pour la conception et l'évaluation de ses nouveaux produits, la Société estime que ce risque demeure néanmoins limité ou amoindri.

Plusieurs produits sont en cours de développement, selon un planning défini par la Société, qui comporte une à deux mises sur le marché par an pour au moins les trois années à venir.

Il s'agit soit de compléments de la gamme actuelle « gold standard » tels que les cages lombaires intersomatiques en PEEK (2 produits) et un système de fixation cervicale postérieur (vis-tiges, en complément du système Mont Blanc), soit des produits innovants, apportant un bénéfice nouveau à l'utilisateur et aux patients recevant les nouveaux implants. Dans ce cas, il peut s'agir d'une nouvelle prothèse de disque du rachis cervical, d'une nouvelle instrumentation pour le traitement de la scoliose (Mont Blanc 3D+).

Le processus de développement, de fabrication et de commercialisation de nouveaux produits est long et présente un risque commercial élevé. Les nouveaux produits ou les améliorations apportées aux produits existants, une fois testés et leur développement finalisé, pourraient ne pas avoir l'efficacité attendue. Si la Société ne développe pas de nouveaux produits ou n'améliore pas les produits existants de manière à répondre au moment opportun à l'attente du marché, ou si la demande pour ces produits ou pour ces améliorations se révèle insuffisante, l'activité de la Société pourrait s'en trouver affectée.

4.1.5 Si les chirurgiens du rachis, les hôpitaux et autres prestataires de soins de santé ne peuvent pas obtenir de remboursements suffisants pour les interventions effectuées avec les produits de Spineway, il est peu probable que l'utilisation de ces produits puisse se développer.

Le succès des ventes de produits de la Société en Europe et aux Etats-Unis dépend pour partie de la possibilité d'obtenir des remboursements suffisants par les tiers payeurs. Cette question se pose pour les principaux marchés de Spineway à travers le monde. Cependant, la société a anticipé cette problématique de prise en charge du coût des soins, et peut proposer une politique de prix agressive, qui lui permet déjà de commercialiser ses produits sur des territoires où il n'existe pas une telle prise en charge.

Les systèmes de remboursement et de paiement des soins de santé diffèrent significativement d'un pays à l'autre et incluent des financements procurés par des organismes publics ainsi que des assurances privées. Les prestataires de soins, tels que les hôpitaux et les chirurgiens qui achètent des dispositifs médicaux pour le traitement de leurs patients, attendent des tiers payeurs qu'ils prennent en charge toute ou partie des coûts et frais liés aux interventions effectuées avec ces dispositifs. Les systèmes de remboursement privés comme publics sont d'une importance capitale dans le processus d'acceptation d'un nouveau produit suivant le produit considéré. Régulièrement, le législateur, les autorités de régulation et les tiers payeurs formulent des propositions visant à limiter ces coûts. Certaines réformes, si elles sont adoptées, pourraient imposer à la Société des limites à la fixation des prix de ses produits ou aux montants des remboursements autorisés par les autorités gouvernementales ou les tiers payeurs pour de tels produits.

La Société estime qu'à l'avenir, le remboursement de ses produits sur ses principaux marchés pourrait faire l'objet de restrictions croissantes. Elle considère par ailleurs que le remboursement et la couverture des frais médicaux par les organismes de sécurité sociale ou équivalents pourraient être supprimés ou être d'un niveau insuffisant sur les principaux marchés des produits de Spineway. Les politiques de remboursement futures, qu'elles soient définies au niveau législatif, réglementaire ou au niveau des tiers payeurs, pourraient avoir un impact significatif sur la demande des produits Spineway ou des améliorations apportées à ces produits et affecter sa capacité à commercialiser ses produits de manière rentable.

La Société estime cependant, que compte tenu du positionnement prix compétitif de ses produits sur les différents marchés internationaux, une baisse même significative des remboursements et de la couverture des frais médicaux par les organismes de sécurité sociale ou équivalents aurait un impact relativement limité sur son activité, sa situation financière, et ses résultats par rapport aux principaux acteurs du secteur, compte tenu du fait que la société est déjà présente sur des marchés où il n'y a pas de remboursement des soins.

4.1.6 Risques liés à la dépendance de Spineway vis-à-vis de son réseau de vente

4.1.6.1 Vente indirecte

Spineway a choisi de mettre en place un réseau de vente indirecte par le biais d'accords de distribution conclus avec des distributeurs locaux implantés à l'étranger, ces derniers assurant, au 31/12/2013, 93% du chiffre d'affaires de Spineway.

La stratégie actuelle de la Société est de distribuer ses produits via des distributeurs indépendants dans tous les pays, à l'exception de la France. Le succès de la commercialisation internationale des produits de Spineway dépend donc des ressources financières, de l'expertise et de la clientèle de ces distributeurs. La plupart des contrats de distribution conclus par Spineway stipulent une clause d'exclusivité réciproque et contiennent des clauses de quota de ventes annuelles minimum à la charge des distributeurs. La non atteinte des quotas par le distributeur n'entraîne pas de pénalité financière, mais peuvent entraîner la perte d'exclusivité, voire la rupture du contrat.

Spineway ne peut garantir qu'elle pourra conserver ces distributeurs ni que ceux-ci continueront à consacrer les ressources nécessaires au succès commercial de ses produits qui dépend notamment des efforts marketing déployés par les distributeurs. La capacité de la Société à s'implanter sur les marchés qu'elle vise dépend en grande partie du niveau de service client fourni par les distributeurs de ses produits. D'une manière générale, ce système de vente indirecte maintient Spineway dans une situation de dépendance commerciale à l'égard des partenaires sur qui elle s'appuie, particulièrement en ce qui concerne la relation *intuitu personae* que ces distributeurs ou leurs commerciaux entretiennent avec les chirurgiens et les établissements de soins.

D'éventuels désaccords avec ses distributeurs pourraient avoir un effet défavorable sur l'activité de Spineway. Un grand nombre d'accords de distribution conclus par Spineway sont exclusifs de manière réciproque, ce qui signifie que le distributeur n'est pas autorisé à vendre des produits concurrents de ceux de Spineway, et que la Société ne distribue ses produits localement qu'avec le distributeur concerné. La rupture fautive de ces contrats, à l'initiative de l'une ou l'autre des parties, pourrait avoir un effet défavorable sur la distribution locale des produits de Spineway, ce qui aurait un impact négatif sur l'activité et la situation financière de la Société.

4.1.6.2 Vente directe

La vente de produits en direct uniquement en France uniquement nécessite de mettre les produits Spineway en consignation chez les établissements de soin afin qu'ils pré-constituent leurs stocks. La facturation est effectuée seulement au moment du prélèvement des produits dans leur stock par les clients de Spineway dont le fait générateur est la demande de réapprovisionnement par ces derniers sur les produits considérés. Une augmentation significative du nombre de clients utilisant ce système de facturation serait donc susceptible d'augmenter le niveau des stocks et d'affecter le besoin en fond de roulement de la société.

La vente de produits se fait ainsi directement auprès des établissements de soin et implique parfois l'intervention d'intermédiaires, à savoir des agents commerciaux mandatés par la Société pour agir et négocier la vente de ses produits au nom et pour le compte de cette dernière. Les agents commerciaux étant protégés par un statut d'ordre public, Spineway pourrait être contrainte à indemniser ces derniers en cas de rupture du contrat d'agence commerciale.

4.1.7 Spineway ou ses distributeurs pourraient ne pas être en mesure d'obtenir ou de conserver les approbations, autorisations ou certifications nécessaires requises par les lois et règlements, ce qui pourrait retarder de manière significative, voire empêcher la vente de produits ou la mise sur le marché de nouveaux produits.

Le processus d'obtention et de maintien des approbations, autorisations légales et réglementaires et certifications nécessaires à la commercialisation des dispositifs médicaux peut se révéler long suivant les pays considérés. En outre, il n'est pas garanti que ces autorisations, si elles sont accordées, le soient en temps utile. Si Spineway n'obtient pas d'autorisations ou des certifications (notamment marquage CE, FDA ou équivalent) pour ses futurs produits ou améliorations apportées à ses produits existants, elle pourrait se voir interdire ou suspendre la commercialisation de ses produits dans ses différents marchés. Il en serait de même si la Société venait à perdre les autorisations ou certifications qu'elle détient. Dans chacun des pays où Spineway envisage de commercialiser ses produits, la Société (ou ses distributeurs) devra respecter la réglementation applicable et obtenir, le cas échéant, des autorisations similaires. Dans le cas où les procédures décrites ci-dessus seraient plus longues que prévues, ceci pourrait retarder ou empêcher la commercialisation des produits, ou encore contraindre la Société à réaliser des essais supplémentaires coûteux. Ces conséquences pourraient avoir un impact négatif sur les résultats financiers de la Société, sur sa position concurrentielle et sur sa capacité à commercialiser ses produits dans les pays concernés.

Les changements de réglementation ou de normes applicables dans l'un des pays où Spineway exerce ses activités peuvent, le cas échéant, affecter le développement de ses produits ou provoquer un retrait ou une suspension des autorisations de commercialisation.

Néanmoins, le système qualité de Spineway lui a permis d'obtenir la certification ISO 9001 et ISO 13485 dès 2006, et est régulièrement audité par la société norvégienne DNV. Depuis 2006, les certifications CE et ISO ont été constamment renouvelées, sans défaut, sans interruption avec le même organisme notifié, la société norvégienne DNV.

Il n'a jamais été relevé de non-conformité jusqu'à la présente date.

4.1.8 Spineway pourrait avoir à faire face à des demandes d'indemnisation au titre de la responsabilité du fait des produits défectueux et être contrainte de verser des dommages et intérêts non couverts ou supérieurs aux plafonds de ses assurances.

La chirurgie du rachis comporte des risques non négligeables de complications sérieuses pouvant notamment conduire à des paralysies ou à des conséquences mortelles. Les tests et la commercialisation de dispositifs médicaux à destination du rachis comportent un risque de mise en cause de la responsabilité du fabricant du fait de produits défectueux. A ce jour, la responsabilité de Spineway du fait de produits défectueux n'a jamais été recherchée. Cependant, les acteurs des dispositifs médicaux du rachis peuvent être la cible de contentieux compte tenu de la mise en responsabilité des produits défectueux. Dans l'hypothèse où Spineway verrait sa responsabilité du fait de produits défectueux recherchée, considérant ainsi que l'implant ou l'instrumentation sont la cause directe du dommage et que ce dernier ne provient ni de la manœuvre chirurgicale, ni de l'établissement de soin, ni du patient lui-même, ou, plus globalement, si elle ne parvenait pas à assurer avec succès sa défense, sa responsabilité pourrait être lourdement engagée.

A ce jour, Spineway a souscrit pour son compte une assurance relative à la responsabilité du fait des produits défectueux prévoyant un remboursement d'un montant de 1,5 million d'euros par sinistre et par année d'assurance.

Cependant, ces assurances pourraient se révéler insuffisantes pour couvrir l'intégralité ou même une partie substantielle des condamnations pécuniaires susceptibles d'être prononcées à l'encontre de Spineway. Celle-ci pourrait donc être amenée à payer elle-même le complément en puisant dans ses réserves et de ce fait, fragiliser sa situation financière.

Par ailleurs, à tout moment, il est possible que le niveau des primes d'assurances ne permette plus de couvrir tout ou partie des risques à des conditions commerciales acceptables. Une réclamation déposée au titre de la responsabilité du fait des produits défectueux pourrait contraindre Spineway, quelles que soient les suites données à cette réclamation, à limiter la commercialisation de ses produits et sa réputation pourrait s'en trouver affectée, étant tout de même entendu que dans un tel cas, Spineway pourrait se retourner contre ses sous-traitants et/ou fournisseurs de matières premières s'il s'avérait qu'ils sont responsables dudit défaut. Enfin, une réclamation sans fondement ou infructueuse pourrait :

- se révéler longue et coûteuse pour la Société ;
- affecter la réputation de Spineway sur le marché ;
- détourner les efforts de la direction de la Société de son activité principale

4.1.9 Risque liés à la gestion de la croissance interne

Spineway anticipe une croissance significative de son activité induite notamment par le développement de nouveaux produits et l'implantation dans de nouveaux pays via des distributeurs locaux. Cette évolution est susceptible d'entraîner la création de nouveaux départements dans la société, ce qui nécessiterait un recrutement significatif de personnel et de managers afin d'accompagner la croissance de la société.

Toutefois, à la date du présent document, la société estime être à même de gérer sa croissance et les difficultés éventuelles liées à son expansion. Pendant les exercices 2006 à 2012, la Société a montré ses capacités d'exportation et son importante croissance d'activité, tout en maintenant un équilibre financier et une croissance régulière de ses fonds propres.

La gouvernance de l'entreprise gérée par ses deux fondateurs a permis d'adapter la structure, la gestion produit, le marketing et l'image de marque de façon efficace. Ces facteurs sont attestés par le contenu des bilans financiers.

4.1.10 Risque de dilution

Il n'existe à la date du présent Document d'information aucun instrument donnant accès, directement ou indirectement, au capital.

Spineway n'exclut pas néanmoins de mettre en place une politique de motivation de ses dirigeants et employés à l'avenir avec l'attribution ou l'émission d'instrument donnant accès, directement ou indirectement, au capital. A ce titre, est notamment soumise à l'assemblée générale des actionnaires convoquée pour le 19 juin 2014 une délégation de

compétence à octroyer au conseil d'administration de la Société aux fins de permettre à celui-ci d'émettre et d'attribuer des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise au profit des salariés de la Société.

4.2 Risques liés aux tiers

4.2.1 Risques liés à l'appui sur des tiers pour distribuer ses produits hors de France

Les distributeurs de Spineway pourraient ne pas accomplir leur tâche dans les délais fixés ou ne pas respecter leurs engagements, notamment en matière de réglementation et de matériovigilance. Ainsi, une défaillance chez un distributeur, qui ne transmettrait pas les informations relatives aux incidents ou accidents survenus ou potentiels, mettrait en échec les procédures de matériovigilance mises en place par Spineway.

4.2.2 La fabrication des produits de Spineway est très exigeante et complexe. Spineway dépend, pour la fabrication de ses produits, de la capacité de ses fournisseurs à respecter les réglementations applicables

La fabrication des produits de Spineway est particulièrement exigeante et complexe en raison notamment de la réglementation stricte applicable. La capacité de Spineway à vendre ses produits dépend en partie de sa capacité à obtenir de ses fournisseurs des produits fabriqués dans le respect des dispositions réglementaires, dans les quantités demandées, et de manière rentable.

La Société a choisi d'externaliser les opérations nécessaires à la fabrication de ses produits. A la date du présent Document d'information, la Société travaille avec un réseau d'une quinzaine de sous-traitants sur la base de cahiers des charges très précis. Par ailleurs, la Société fait signer à tous ses sous-traitants des accords de confidentialité afin de protéger ses connaissances.

Le succès commercial de la Société repose en partie sur sa capacité à obtenir de ses partenaires des produits fabriqués dans le respect des dispositions réglementaires, les quantités et délais demandés et ce à un coût optimal. L'ensemble des sous-traitants sélectionnés par la Société se conforme à un système qualité suivant le référentiel CE ainsi qu'ISO 9001 et ISO 13485 ou bien une certification équivalente.

Spineway ne peut garantir toutefois que ses sous-traitants respectent ou respecteront la réglementation applicable. Les autorités de régulation pourraient, au cours d'une inspection d'installations nouvelles ou existantes ou à l'occasion de tout autre processus réglementaire, identifier des manquements aux normes applicables et chercher à y remédier par des demandes d'actions correctives susceptibles de retarder la fabrication et la fourniture des produits de Spineway. Enfin, la suspension ou la perte, par des sous-traitants de Spineway, d'agrément ou de certification, ou la fermeture totale ou partielle de leurs installations de fabrication, est susceptible de nuire à la réputation de Spineway et d'avoir un impact négatif sur l'activité, la situation financière et le résultat opérationnel de Spineway.

Spineway n'est pas en situation de dépendance d'un seul sous-traitant pour aucun des métiers concernés par la fabrication de ses produits.

La réalisation de l'un des risques ci-dessus, bien que peu probable compte tenu de l'organisation stricte et contrôlée de la *supply-chain* de la société, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats ou le développement de la Société. Pour limiter au maximum ces risques, la Société a d'ores et déjà audité et référencé au moins deux sous-traitants pour chaque sous-ensemble de ses produits à réaliser.

4.2.3 Spineway dépend de multiples fournisseurs et notamment dans un cas spécifique, pour son approvisionnement en matières premières clés utilisées dans la fabrication de ses produits. La perte de ses fournisseurs ou leur incapacité à approvisionner Spineway en matières premières est susceptible d'affecter significativement l'activité de la Société.

La fabrication des produits de la Société requiert un approvisionnement continu en matières premières, notamment en titane, alliages de titane, aciers inoxydables et PEEK (composite polymère biocompatible). La Société s'appuie régulièrement sur plusieurs fournisseurs et, dans un cas spécifique, sur un fournisseur unique, Invibio Ltd. La Société a conclu un contrat de fourniture avec la société Invibio Ltd. en vertu duquel cette dernière fournit à la société du PEEK que la Société utilise dans la fabrication d'un grand nombre de ses cages. Si Invibio Ltd. était amenée à cesser d'approvisionner Spineway en PEEK, la Société pourrait se retrouver dans l'incapacité de trouver une source d'approvisionnement suffisante dans un délai raisonnable ou à des conditions commerciales satisfaisantes. Cela pourrait avoir un impact négatif sur l'activité, la situation financière et le résultat opérationnel de la Société. En outre, le prix et la disponibilité des matières premières nécessaires à la fabrication des produits de Spineway sont sujets à des variations dues aux coûts de transport, réglementations, contrôles de prix, changements de conjoncture économique et autres circonstances imprévues. L'impossibilité d'assurer le maintien de l'approvisionnement pourrait, compte tenu des mécanismes fondamentaux d'offre

et de demande à l'œuvre sur le marché, entraîner des retards dans la production ayant pour conséquence une perte de clientèle et une baisse des revenus. En raison des difficultés d'approvisionnement sur le marché, Spineway a parfois subi des retards de livraison de la part des fournisseurs. Ces circonstances ont contraint la Société à modifier les échéances de livraison de ses clients. De plus, les variations du coût des matières premières pourraient augmenter les dépenses de la Société et peser sur son résultat d'exploitation. Cependant le risque d'augmentation des matières premières est principalement justifié pour les produits à base de PEEK car la part du coût des matières premières pour les autres produits Spineway est relativement faible. Il existe à la présente date une augmentation du nombre de fournisseurs mondiaux de polymère PEEK ou équivalent. La Société peut s'attendre à une stagnation ou une diminution du prix d'approvisionnement, en raison d'une mise en concurrence.

4.3 Risques juridiques

4.3.1 Le succès de Spineway dépend en partie des droits de propriété intellectuelle qu'elle détient autant que de ceux détenus par des tiers. Les droits de Spineway en matière de propriété intellectuelle sont par ailleurs complexes et incertains.

Le succès de Spineway dépend de sa capacité à protéger ses propres procédés et produits contre les utilisations illicites qui pourraient en être faites par des tiers. Spineway est susceptible de s'appuyer, pour protéger ses droits, sur la protection offerte par les brevets, mais également sur d'autres dispositifs de protection des droits de propriété intellectuelle, tels que les marques, les secrets commerciaux, le savoir-faire, les accords de confidentialité et autres restrictions contractuelles. Cependant, ces moyens n'offrent qu'une protection limitée et pourraient ne pas empêcher une utilisation illicite des droits appartenant à la Société. L'exploitation non autorisée des procédés ou produits de la Société par des tiers pourrait notamment conduire à la perte par la Société d'un avantage concurrentiel ou de parts de marché, ainsi qu'à une incapacité à conquérir de nouvelles parts de marché. De tels événements pourraient avoir un effet défavorable sur l'activité, le patrimoine ou la situation financière de la Société.

A l'inverse, la société ne peut garantir qu'elle n'enfreindra pas la propriété intellectuelle d'autrui, et ce pour deux raisons principales : tout d'abord, le nombre et la complexité des brevets internationaux existants rend difficile la compréhension de la réelle liberté d'exploitation des nombreux dispositifs déjà présents sur le marché ; par ailleurs, il est impossible pour toute société concurrente et pour la Société, de connaître par avance les brevets en cours de demande et non encore rendus publics, qui pourraient interférer, lors de leur publication, avec toute ou partie des produits ou des droits de la Société.

A ce jour, la Société n'a toutefois pas connaissance de demande par voie amiable, administrative, judiciaire ou arbitrale concernant des produits similaires aux produits de la Société, et/ou relatifs aux implants pour la chirurgie du rachis.

Spineway est titulaire de plusieurs brevets d'invention (cf. section 11 du Document d'Information). Ces brevets sont déposés lorsqu'il apparaît qu'un nouveau procédé ou produit mis au point par Spineway (avec ou sans l'aide de chirurgiens concepteurs partenaires) peut faire l'objet d'une protection à ce titre et que ce nouveau procédé ou produit n'a, à la connaissance de la Société, pas déjà fait l'objet d'un dépôt de brevet par des tiers.

Néanmoins, compte tenu du nombre de pays dans lesquels les produits de Spineway sont commercialisés, la Société, compte tenu des coûts induits, ne procède pas systématiquement au dépôt d'un brevet d'invention dans l'ensemble de ces pays. L'opportunité du dépôt de brevets à l'étranger, dans les pays dans lesquels les produits Spineway sont commercialisés, est mesurée en fonction du degré d'inventivité dudit brevet et de la faculté de la Société d'agir contre les éventuels contrefaisants. En effet, il existe une grande disparité parmi les lois des différents pays dans lesquels Spineway opère et dans lesquels elle acquiert, enregistre ou fait protéger ses droits de propriété intellectuelle. De telles disparités pourraient empêcher la Société de protéger de manière satisfaisante ses produits, dans un ou plusieurs pays, ou d'assurer un niveau de protection équivalent dans les différents pays.

Par ailleurs, même lorsque des brevets sont déposés à l'étranger, les moyens et les connaissances dont la Société dispose ne lui permettent pas, en tout état de cause, d'agir systématiquement contre les contrevenants en cas de contrefaçon. En outre, les moyens et les connaissances dont la Société dispose ne lui permettent pas, de manière exhaustive, de vérifier qu'une technique commercialisée n'est pas elle-même contrefaisante au regard d'un brevet déposé ou de droits détenus par un tiers sur un territoire donné et pourrait voir sa responsabilité engagée à ce titre. Tout litige pourrait aboutir à ce qu'un jugement ou une décision défavorable à la Société soit rendu, ce qui pourrait affecter sa capacité à protéger ses produits. Mais, même si un tel litige connaissait une issue favorable à la Société, il n'en reste pas moins que l'implication dans une procédure administrative, judiciaire ou arbitrale de ce type pourrait être consommatrice de temps et induire des coûts substantiels pour la Société.

Comme indiqué à la section 11 du Document d'Information, la Société est également titulaire de plusieurs marques (des marques communautaires pour la plupart d'entre elles). Là encore, les moyens matériels dont la Société dispose limite son champ d'action en cas d'éventuelle contrefaçon.

Les risques décrits ci-dessus sont néanmoins limités par le fait que la Société, dans la gestion et le suivi de ses droits de propriété intellectuelle, est accompagnée et conseillée par le Cabinet Laurent & Charras, conseil en propriété intellectuelle reconnu et disposant d'une expérience longue et solide dans ces domaines.

4.3.2 Risque liés à l'évolution des politiques de remboursement des dispositifs médicaux

Les gouvernements et les autres tiers payeurs s'efforcent activement de contenir les coûts de santé en limitant à la fois la couverture et le taux de remboursement applicables aux nouveaux développements thérapeutiques. La Société anticipe une évolution croissante des propositions législatives ou réglementaires destinées à formaliser ces politiques gouvernementales. L'adoption de ces propositions ou de ces réformes pourrait avoir un impact négatif significatif sur l'activité de la Société et le niveau de ses revenus.

De plus, les gouvernements et les autres tiers payeurs interviennent de façon croissante auprès des entreprises du secteur médical et pharmaceutique pour la détermination du prix des produits et des services médicaux. Il existe une incertitude sur le statut de remboursement de ces nouveaux produits de santé et sur la possibilité de prise en charge suffisante par les autorités de santé ou les tiers payeurs. Si les acheteurs et les utilisateurs des dispositifs médicaux fabriqués et vendus par la Société sont incapables d'obtenir des niveaux de remboursement adéquats par rapport aux coûts d'utilisation des produits de la Société, l'acceptation de ces produits par le marché s'en trouverait défavorablement affectée, les acheteurs et les utilisateurs pouvant être amenés à cesser ou à limiter leur utilisation. La Société considère cependant être à même de s'adapter au cas où de telles modifications réglementaires seraient mises en place.

Dans la mesure où Spineway commercialise ses produits à l'international, leur acceptation par le marché dépend également en partie du taux de remboursement qui prévaut dans le système de paiement des dépenses de santé des pays concernés.

Spineway ne peut garantir pour tous les pays dans lesquels elle exporte ses produits les mêmes niveaux d'approbations et d'autorisations de remboursement. L'échec de Spineway ou de ses distributeurs dans l'obtention des prises en charge adéquates de ses produits pour les pays où elle souhaite se déployer aurait un impact négatif sur leur acceptation par le marché du pays concerné pour lequel ces demandes de prises en charge auraient échoué.

Spineway n'est pas en mesure d'anticiper les éventuels changements de prise en charge et taux de remboursement de ses produits qui seraient décidés par les gouvernements et autres tiers-payeurs. Les éventuels changements de prise en charge et la situation qui en résulterait pourraient avoir des effets défavorables significatifs sur les activités, les perspectives, la situation financière, les résultats et le développement de la Société.

4.3.3 Risques liés à la loi anti-cadeaux

En France, la réglementation dite « anti-cadeaux » (article L. 4113-6 du Code de la santé publique) interdit sous peine, notamment, de sanctions pénales (à savoir une amende maximum de 375.000 euros), aux médecins de recevoir, et aux entreprises assurant des prestations, produisant ou commercialisant des produits pris en charge par les régimes obligatoires de sécurité sociale de procurer ou proposer, des avantages en nature ou en espèces, sous quelque forme que ce soit, d'une façon directe ou indirecte.

Cette interdiction ne s'applique pas aux avantages prévus par des conventions passées entre les membres de ces professions médicales et des entreprises, dès lors que ces conventions ont pour objet explicite et but réel des activités de recherche ou d'évaluation scientifique, qu'elles sont, avant leur mise en application, soumises pour avis au conseil départemental de l'ordre compétent et notifiées, lorsque les activités de recherche ou d'évaluation sont effectuées, même partiellement, dans un établissement de santé au responsable de l'établissement, et que les rémunérations ne sont pas calculées de manière proportionnelle au nombre de prestations ou produits prescrits, commercialisés ou assurés.

Cette interdiction ne s'applique pas non plus à l'hospitalité offerte, de manière directe ou indirecte, lors de manifestations de promotion ou lors de manifestations à caractère exclusivement professionnel et scientifique lorsqu'elle est prévue par convention passée entre l'entreprise et le professionnel de santé et soumise pour avis au conseil départemental de l'ordre des médecins compétent avant sa mise en application, et que cette hospitalité est d'un niveau raisonnable et limitée à l'objectif professionnel et scientifique principal de la manifestation et n'est pas étendue à des personnes autres que les professionnels directement concernés.

Enfin, cette interdiction ne saurait interdire le financement des actions de formation médicale continue.

Sur cet aspect, la Société procède à la prise en charge des frais de transport de logement pour les chirurgiens étrangers qui viennent en France pour être formés aux techniques de pose des implants Spineway. Cette pratique, qui entre dans les exceptions permises par la réglementation dite « anti-cadeaux » en ce qu'elle entre dans la pratique de l'hospitalité offerte lors de manifestations de promotion ou lors de manifestation à caractère exclusivement professionnel, est essentielle dans l'activité de la Société qui propose, dans le prolongement de la vente des produits de sa gamme, un accès à la formation spécifique sur ces produits et instrumentations.

En outre, la Société peut être amenée à rétribuer des chirurgiens partenaires au titre de leur participation à la conception de nouveaux implants et/ou instrumentation.

Spineway n'a, à ce titre, jamais fait l'objet de contrôle et/ou de poursuites tant des autorités ordinales que judiciaires.

Dans les autres pays que la France, le respect des dispositions des réglementations dites « anti-cadeaux » incombe aux distributeurs dans chacun des pays concernés, dans la mesure où la prise en charge des frais de transport et de logement des chirurgiens concepteurs en France qui se rendent à l'étranger pour former les chirurgiens locaux sur les nouveaux implants Spineway est assurée par les distributeurs.

4.4 Risques financiers

4.4.1 Risque lié à la maîtrise du besoin en fonds de roulement

Le mode de commercialisation en France (cf. section 4.1.6. du Document d'Information) ainsi que les délais de paiement des distributeurs à l'export (185 jours en 2011, 177 jours en 2012 et 221 jours en 2013) se matérialisent par un poste clients significatif au regard du chiffre d'affaires de la Société, soit près de 4 M€ net au 31 décembre 2013. A délais de règlement constants, la croissance anticipée de l'activité pourrait avoir notamment pour conséquence une augmentation simultanée du poste clients. Il en est de même pour les stocks dans la mesure où les exigences fortes des clients en matière de délai d'approvisionnement obligent Spineway à disposer d'un large stock de produits dans ses locaux et ce dans toutes les références. Enfin Spineway doit se conformer à la loi LME s'agissant des délais de paiement de ses fournisseurs qui sont majoritairement français.

A noter que la Société prévoit de se développer sur des marchés avec des délais de règlements clients plus courts que le délai moyen de paiement actuel. Par ailleurs, la Société prévoit de s'équiper avec une solution de gestion automatisée des stocks afin de rationaliser ceux-ci. Cependant la société ne peut garantir que le développement sur ces nouveaux marchés ne prenne pas du retard ou que la mise en place d'une solution automatisée des stocks produise effectivement les effets attendus.

Compte tenu de ces contraintes et de l'évolution anticipée de l'activité de la Société dans les années à venir, la Société pourrait être sujette à une forte augmentation de son besoin en fonds de roulement ce qui pourrait avoir une incidence significative sur sa situation financière. En particulier, une forte hausse des délais de règlement des clients et/ou des stocks pourraient dégrader la situation de trésorerie de la Société.

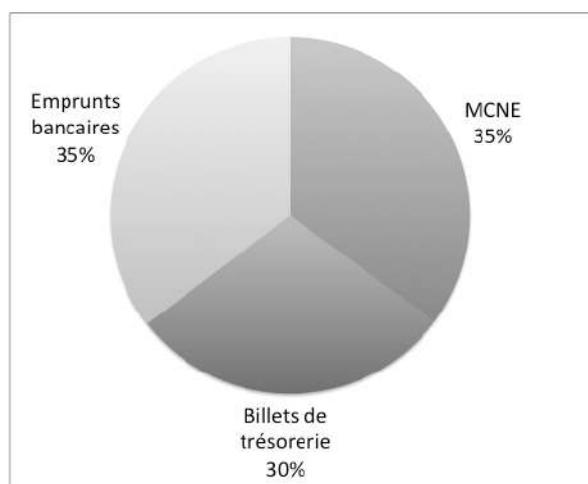
4.4.2 Risque de liquidité

Jusqu'au 31 décembre 2012 la Société a principalement financé sa croissance par autofinancement, par l'obtention de subventions et aides publiques à l'innovation, par le Crédit Impôt Recherche et par de la dette financière.

A partir de son introduction sur Alternext en février 2013 la Société a diversifié ses sources de financement mais elle souhaite continuer de faire appel à la dette financière pour financer notamment son BFR. L'échéancier de sa dette financière au 31 décembre 2013 est résumé ci-dessous:

Prêteurs – en k€	Montant dû 31/12/2013	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	à + 5 ans
OSEO - 100KE	60	20	40	
OSEO 200KE	60	40	20	
CREDIT AGRICOLE - 80KE	10	10		
OSEO - 80KE	60	15	45	
CREDIT AGRICOLE - 170KE	98	34	64	
OSEO - 85KE	85	21	64	
OSEO - 31,7KE	29	6	23	
OSEO - 7,73KE	7	2	5	
OSEO - 14,89KE	14	3	11	
OSEO - 15,677KE	15	3	12	
CAISSE D'EPARGNE - 150KE	135	35	100	
CAISSE D'EPARGNE - 70KE	69	17	52	
OSEO - 80KE	76	17	59	
CAISSE D'EPARGNE - 200KE (BF)	200	200		
CREDIT AGRICOLE - 100KE (BF)	100	100		
BNP PARIBAS - 200KE (BF)	200	200		
CREDIT AGRICOLE - 398KE (MCNE)	398	398		
BNP PARIBAS - 199KE (MCNE)	199	199		
Total	1 815	1 320	495	0

Au 31 décembre 2013, la composition de la dette financière était la suivante (en %) :



La Société n'est pas exposée à un risque de liquidité résultant de la mise en œuvre éventuelle de clauses de remboursement anticipé de tels emprunts. Cependant certaines clauses des contrats de prêt conclus avec BPI France stipulent que Spineway doit demander son accord avant toute cession de tout ou partie des actions. Ce qui a été fait et obtenu par la Société à la date du présent document.

La dette financière de la Société est à ce jour majoritairement à court terme (notamment Mobilisation de Créance Née à l'Étranger MCNE et billets de trésorerie), et est destinée à couvrir la hausse des besoins de fonds de roulement liée à la forte croissance de l'activité. L'importante croissance du chiffre d'affaires ainsi que la méthode de commercialisation des produits Spineway ont entraîné une augmentation du besoin en fonds de roulement et des investissements depuis le démarrage de l'activité de la Société, ce qui a généré des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles (capacité d'autofinancement et variation du besoin en fonds de roulement) et liés aux investissements.

La Société aura à l'avenir des besoins de financement opérationnels importants compte tenu de la poursuite d'un rythme de croissance élevé, entraînant une augmentation du besoin en fonds de roulement et des investissements. Ainsi, les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles (capacité d'autofinancement et variation du besoin en fonds de roulement) et liés aux investissements ont représenté un total cumulé de - 1 130 K€ au 31 décembre 2013. La Société pourrait à nouveau se trouver dans l'incapacité d'autofinancer sa croissance au cours des prochaines années, ce qui pourrait la

conduire à rechercher des nouvelles sources de financement externes, en particulier par le biais de dette financière (notamment financements bancaires) et /ou de nouvelles augmentations de capital.

Le niveau des besoins de financement de la Société et leur échelonnement dans le temps dépendent d'éléments qui échappent au contrôle de la Société tels que :

- des coûts plus élevés et des progrès plus lents que ceux anticipés pour ses développements de nouveaux produits ;
- des coûts de préparation, de dépôt, de défense et de maintenance de ses brevets et autres droits de propriété intellectuelle ;
- des coûts plus élevés et des délais plus longs que ceux anticipés pour l'obtention des autorisations réglementaires de mise sur le marché de ses produits ainsi que de leur accès au remboursement, y compris le temps de préparation des dossiers de demandes auprès des autorités compétentes ; etc.
- des opportunités nouvelles de développement de nouveaux produits ou d'accords avec de nouveaux distributeurs.

Il se peut que la Société ne parvienne pas à se procurer des capitaux supplémentaires quand elle en aura besoin, ou que ces capitaux ne soient pas disponibles à des conditions financières acceptables pour la Société. Si les fonds nécessaires n'étaient pas disponibles, la Société pourrait devoir conclure de nouveaux accords de collaboration à des conditions moins favorables pour elle que celles qu'elle aurait pu obtenir dans un contexte différent.

Au 31 décembre 2013 la Société disposait de 1 384 K€ de trésorerie et équivalents de trésorerie.

L'augmentation de capital prévue permet de renforcer la situation financière de la Société. La Société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et elle considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir. En cas d'échec de l'augmentation de capital prévue, la Société devra revoir son plan de développement. Elle devra certainement (i) soit limiter sa croissance et se concentrer sur des marchés à plus faible encours clients afin que son augmentation de besoin en fonds de roulement soit couverte par sa capacité d'autofinancement, (ii) soit augmenter son endettement financier.

4.4.3 Risque de taux

La dette financière de la Société, notamment pour sa partie court terme, est principalement indexée sur l'Euribor. Une brusque remontée des taux influencerait négativement le résultat financier de la Société.

La Société ne possède aucun instrument de couverture.

Nature Emprunts (en k€)	Avant couverture				Après couverture			
	Taux "zéro"	Taux fixe	Taux variable	Total	Taux "zéro"	Taux fixe	Taux variable	Total
OSEO - 100KE			60	60			60	60
OSEO 200KE			60	60			60	60
OSEO - 80KE		60		60		60		60
CREDIT AGRICOLE - 170KE		98		98		98		98
OSEO - 85KE	85			85	85			85
OSEO - 31,7KE		29		29		29		29
OSEO - 7,73KE		7		7		7		7
OSEO - 14,89KE		14		14		14		14
OSEO - 15,677KE		15		15		15		15
CAISSE D'EPARGNE - 150KE		135		135		135		135
CAISSE D'EPARGNE - 70KE		69		69		69		69
OSEO - 80KE		10		10		10		10
CREDIT AGRICOLE - 80KE		76		76		76		76
CAISSE D'EPARGNE - 200KE (BF)			200	200			200	200
CREDIT AGRICOLE - 100KE (BF)			100	100			100	100
BNP PARIBAS - 200KE (BF)			200	200			200	200
CREDIT AGRICOLE - 398KE (MCNE)			398	398			398	398
BNP PARIBAS - 199KE (MCNE)			199	199			199	199
Total	85	513	1217	1815	85	513	1217	1815

4.4.4 Risque de change

La Société est actuellement très peu exposée à un risque de change dans le cadre de son cycle opérationnel car à la fois ses approvisionnements et ses ventes, à l'exception des ventes aux Etats-Unis et pour un distributeur secondaire en Argentine,

sont facturés en euros. Au 31 décembre 2013, les ventes facturées en monnaie autre que l'Euro ont représenté moins de 0,5% du chiffre d'affaires sur la période. Le développement prévu de l'activité aux Etats-Unis a cependant amené la Société à une réflexion en cours sur une couverture du risque de change vis-à-vis du dollar.

De plus, la variation du taux de change entre l'euro et les devises locales des marchés sur lesquels intervient Spineway pourrait engendrer une perte de compétitivité du prix des produits Spineway et affecter l'activité de la Société sur ces marchés.

4.4.5 Risques liés au crédit d'impôt recherche

Pour financer ses activités, la Société a également bénéficié du Crédit d'Impôt Recherche (« CIR »), qui consiste pour l'Etat à offrir un crédit d'impôt aux entreprises investissant significativement en recherche et développement. Les dépenses de recherche éligibles au CIR incluent, notamment, les salaires et traitements, les amortissements du matériel de recherche, les prestations de services sous-traitées à des organismes de recherche agréés (publics ou privés) et les frais de propriété intellectuelle.

La Société a reçu le remboursement par le Trésor Public du crédit d'impôt recherche des années 2011, 2012 et 2013 à hauteur de respectivement de 219 K€, 246 K€, et 323 K€ au cours de l'année suivant la clôture des exercices concernés. A la suite d'un contrôle fiscal portant sur le CIR des années 2008 et 2009 l'intégralité des dépenses engagées par la Société sur cette période ont été reconnues comme éligibles. L'exercice 2010 étant forclos il est précisé que les CIR des années 2011, 2012 et 2013 font actuellement l'objet d'un contrôle. Il ne peut être exclu que les services fiscaux remettent en cause les modes de calcul des dépenses de recherche et développement retenus par la Société pour ces exercices et les exercices à venir ou que le CIR lui-même soit remis en cause par un changement de réglementation ou par une contestation des services fiscaux alors même que la Société se conforme aux exigences de documentation et d'éligibilité des dépenses. Si une telle situation devait se produire, cela pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats, la situation financière et les perspectives de la Société.

4.4.6 Risque de crédit : certains distributeurs de Spineway peuvent être confrontés à un allongement des délais de paiement de la part des établissements de soins et le répercutent sur la Société. En particulier le distributeur espagnol connaît des difficultés de recouvrement significatives

Les difficultés économiques de l'Espagne ont provoqué une forte baisse des prix du marché des implants en Espagne, générant une pression à la baisse sur les marges dégagées. Ces difficultés économiques ont également entraîné un allongement des délais de paiement. Afin de sécuriser sa créance vis-à-vis de son distributeur espagnol, la Société a signé en date du 1^{er} septembre 2012 une convention d'échelonnement portant sur le remboursement de 399.479 euros de créances avec un échéancier de 48 mois assorti de garanties. Il est à noter que l'Espagne fait partie des marchés historiques de la Société. Par ailleurs, un protocole d'accord avait été signé entre Cogera d'une part et Spineway d'autre part, en vue de l'acquisition par Spineway de 50% des titres de la société SPW Implants Iberica SL, distributeur de Spineway en Espagne (se référer à la section 25 du Document d'Information). Cette cession est intervenue en juillet 2013 et Spineway est donc maintenant détentrice à la date du présent document de 50% des parts de la société SPW Implants Iberica SL.

La Société estime que les créances vis-à-vis du distributeur espagnol demeurent recouvrables, aucune provision ni dépréciations notables n'ont été passées au titre de ce risque. La Société a passé par ailleurs une provision de 40 k€ au titre des clients douteux au 31 décembre 2013, correspondant aux soldes de créances de cinq distributeurs avec lesquels la Société a arrêté de travailler.

Cependant, la Société ne peut exclure une aggravation de la situation économique, notamment en Espagne, pouvant entraîner des difficultés pour la filiale de distribution espagnole et avoir un effet défavorable sur les résultats, la situation financière et les perspectives de la Société. Cependant les dernières informations dont dispose la Société laisse entendre que la situation en Espagne s'améliore.

Bien que la Société n'a pas identifié à ce jour de dégradation significative des délais de paiement par les distributeurs locaux (hors Espagne), une dépréciation de la situation économique dans les autres marchés sur lesquels la Société est présente pourrait conduire à des situations similaires.

4.4.7 Assurances

A la date d'enregistrement du présent Document d'information, Spineway estime disposer d'une couverture d'assurance adaptée à ses activités, en France et ailleurs.

Spineway bénéficie de plusieurs polices d'assurance dont les principales caractéristiques sont les suivantes :

Police d'assurance / Risques couverts	Assureur	Montant des garanties	Expiration
Responsabilité Civile Exploitation • Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus, dont : <ul style="list-style-type: none">○ Faute inexcusable/Maladies professionnelles○ Dommages matériels et immatériels consécutifs○ Dommages immatériels non consécutifs○ Pollution	CHUBB	- 5 000 000€ par sinistre	Renouvelable annuellement au 1 ^{er} janvier
Responsabilité Civile Après Livraison / Responsabilité Civile Produits • Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus, dont : <ul style="list-style-type: none">○ Dommages immatériels non consécutifs, y compris frais de retrait (garantie non acquise aux USA/CANADA)		- 1 500 000€ par sinistre - 500 000€ par an	

Par ailleurs, la Société dispose également de polices d'assurance concernant les éléments suivants :

- Catastrophes naturelles, acte de terrorisme et attentats
- Assurance des bâtiments et de leur contenu
- Vol et vandalisme
- Responsabilité civile défense-recours
- Individuelle accidents
- Protection juridique

4.4.8 Risques liés au statut de Jeune Entreprise Innovante

Pour financer ses activités, la Société a opté pour le statut de Jeune Entreprise Innovante (« JEI »). Ce statut a pour vocation d'apporter un soutien financier à de jeunes entreprises très actives en recherche et développement et de leur permettre de passer plus facilement le cap des premières années. Le bénéficiaire de ce statut est conditionné par le respect d'un certain nombre de conditions légales, lesquelles ont été remplies par la Société.

Le statut de JEI permet à l'entreprise concernée de bénéficier de divers avantages fiscaux et sociaux pendant une durée de huit années. Pour ce qui concerne la Société ce statut a pris fin le 31/12/2012.

Au titre des années 2010, 2011 et 2012, la Société a bénéficié d'exonérations de cotisations sociales et patronales à hauteur respectivement de , 91 K€, 26 K€ et 48 K€.

Il ne peut être exclu que l'administration fiscale tente de remettre en cause le respect des conditions d'éligibilité de la Société au statut de JEI au titre de la période durant laquelle elle en a bénéficié. Si une telle situation devait se produire, cela pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats, la situation financière et les perspectives de la Société.

Néanmoins, les conclusions du contrôle mené par les URSSAF au titre des exercices 2008 et 2009, au regard notamment des exonérations JEI de certains emplois, ont permis non seulement de valider l'applicabilité du régime à la Société, mais aussi d'obtenir une régularisation créditrice sur cotisations indûment réglées par la Société au titre des rémunérations versées à ses mandataires sociaux participants aux opérations de recherche et de développement.

5 Informations concernant la Société

5.1 Histoire et évolution de la Société

5.1.1 Dénomination sociale de la Société

La Société a pour dénomination sociale : Spineway

5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés Lyon depuis le 28 septembre 2005 sous le numéro 484 163 985.

5.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 28 septembre 2005 pour une durée de 99 ans s'achevant le 28 septembre 2104, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

5.1.4 Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités

La société Spineway est une société anonyme à conseil d'administration de droit français, dont le siège social, par décisions en date du 22 avril 2013, a été transféré du « Les Espaces du Chêne », 30-36 rue du 35ème Régiment d'Aviation, 69500 Bron au 7 allée Moulin Berger, Bâtiment 7, 69130 Ecully, avec effet au 17 mai 2013.

5.1.5 Évènements marquants dans le développement de la société

2005	Création de Spineway par Stéphane Le Roux et Philippe Laurito
2006	Lancement des gammes Twin Peaks et Ayers Rock (CE) Certifications ISO 9001et 13485 (DNV-Norvège)
2007	Lancement de la gamme Mont Blanc (CE)
2008	Lancement de la gamme Rift (CE) Déménagement à Bron Validation par les Hospices Civils de Lyon d'un protocole d'études cliniques
2009	Lancement des gammes Mont Blanc Baby et Neve (CE) Réalisation d'un symposium à Caracas (Venezuela) réunissant des chirurgiens spécialisés en chirurgie rachidienne sur les problématiques de la chirurgie de la colonne vertébrale
2010	Lancement de la gamme Blue Mountain (CE)
2011	Lancement de la gamme Kili (CE) Début de la commercialisation en Chine (S-FDA)
2012	Lancement de l'évaluation clinique du Mont Blanc 3D+ (CE) Premières publications sur Kili
2013	Introduction en Bourse sur Alternext : février 2013, levée = 4,9 M € Déménagement en mai 2013 à Ecully Structuration de l'équipe. une douzaine de recrutements, croissance de l'effectif = 30 % Création d'un service Ressources Humaines : décembre SPW Iberica devient filiale à 50% Spineway s.a. : juillet 2013 Mises sur le marché de nouveaux produits Renforcement gamme lombaire : Twin-Peaks OLIF Lancement Sonora : substitut osseux Complément gamme Mont Blanc connecteurs et vis Lombo-Iliques Forte croissance des ventes : CA 6,6 M€ (+ 39,5 %) USA : premières poses Mont Blanc réalisées Mont Blanc 3D + : Premières interventions de correction de scoliose en Chine Gammes Spineway homologuées en Inde

5.2 Investissements

5.2.1 Principaux investissements réalisés au cours des deux derniers exercices 2012 et 2013 :

En K€	31/12/2012	31/12/2013
Acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	959	761
Cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	0	109
Acquisitions d'immobilisations financières	5	400
Cessions d'immobilisations financières		1

Soit 964 K€ d'acquisition au 31 décembre 2012:

- Autres immobilisations incorporelles pour 91 K€
- Prototypes R&D pour 109 K€
- Kits mis en dépôt client en 2012 pour 188 K€
- Outillages industriels pour 11 K€
- Matériel de bureaux, informatique, aménagement pour 25 K€
- Frais d'établissement pour 109 K€
- Kits mis en dépôt clients 2011 et antérieur pour 426 K€ (reclassement comptable)
- Immobilisations financières pour 5 K€

Soit 1 161 K€ d'acquisition au 31 décembre 2013:

- Immobilisations corporelles ou incorporelles :
- Licences logiciels pour 80 K€
- Prototypes R&D pour 195 K€
- Kits mis en dépôt clients en 2013 pour 259 K€
- Outillages industriels pour 38 K€
- Matériel de bureaux, informatique, aménagement pour 145 K€
- Stand marketing pour 45 K€
- Immobilisations financières :
- Créances rattachées à des participations concernant une convention d'échelonnement passée avec le distributeur espagnol SPW IBERICA (reclassement comptable) pour 300 K€
- Contrat de liquidité pour 60 K€
- Titre de participation pour 2 K€ (rachat des 50% de la filiale espagnole)
- Autres dépôt et retenues de garantie pour 38 K€

Les 109 K€ de cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles intervenus sur 2013 concernent des frais 2012 d'introduction en bourse passés d'abord à l'actif au 31/12/2012 avant d'être déduits de la prime d'émission sur l'exercice 2013.

5.2.2 Principaux investissements en cours de réalisation en 2014

En K€	31/03/2014 (3 mois)
Acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	196
Cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	0
Acquisitions d'immobilisations financières	0
Cessions d'immobilisations financières	25

Soit 196 K€ d'acquisition au 31 mars 2014 :

- Kits d'instruments mis à disposition des clients pour 123 K€
- Prototypes de produits en développement pour 29 K€
- Outillages industriels pour 18 K€
- Installations générales, agencements et aménagements divers pour 12 K€
- Mobilier, matériel de bureau, matériel informatique pour 10 K€
- Logiciels pour 5 K€

5.2.3 Principaux investissements envisagés

La société prévoit :

- de continuer à mettre des kits d'instruments à disposition des clients

- de continuer à acquérir des prototypes
- de développer ses moyens en stands de présentation afin de renforcer sa présence lors des congrès.
- la mise en place d'une solution automatisée de gestion de stocks et de préparation des commandes ; mais cet investissement ne devrait pas intervenir au mieux avant la toute fin 2014 après une phase d'ingénierie qui reste encore à conclure.

6 Aperçu des activités

6.1 Présentation générale

Spineway est une société spécialisée dans les implants du rachis. Elle conçoit, développe et commercialise une gamme d'implants chirurgicaux de pointe utilisés à tous les niveaux de la colonne vertébrale (lombaire, thoracique et cervicale). L'utilisation de ces implants chirurgicaux est indiquée par des chirurgiens spécialisés en orthopédie ou neurochirurgie, après diagnostic de pathologie sévère nécessitant une intervention chirurgicale de correction et de stabilisation de la colonne vertébrale de leurs patients.

L'activité de la Société regroupe les prestations suivantes :

la conception, la fabrication et la commercialisation en France et à l'international de dispositifs médicaux implantables pour la chirurgie de la colonne vertébrale (vis, crochets, tiges, plaques...) ainsi que leur instrumentation ;

la fourniture de containers destinés aux blocs opératoires des établissements de soins, contenant les implants et les instruments ;

une offre de services complémentaires, proposée aux chirurgiens internationaux en liaison avec les distributeurs, permettant formation et relations scientifiques entre des chirurgiens de même spécialité mais de niveau technique différent (cette activité ne fait pas l'objet de facturations de Spineway) ; l'offre de services associés s'adresse aux distributeurs, aux chirurgiens et au personnel hospitalier et inclut des formations, des logiciels d'aide à la gestion, des supports marketing, organisation de tables rondes, etc. ;

l'animation d'un groupe de réflexion de chirurgiens sur les techniques d'avenir pour l'amélioration du traitement des pathologies du rachis ;

la recherche et le développement de nouveaux dispositifs pour le traitement des pathologies du rachis.

L'offre de produits développés par la Société est historiquement centrée sur la fourniture de produits *gold standard* correspondant aux besoins bien identifiés des marchés internationaux, et sont regroupés dans les grandes familles suivantes :

Cages intersomatiques en matériau composite PEEK by Invibio : cages intersomatiques cervicales Ayers Rock, cages intersomatiques lombaires (Twin Peaks, Twin Peaks Bullet shape, Kili-brevet)



Fixation thoraco-lombaire: Mont Blanc, Mont Blanc Baby (système spécifique pour la pédiatrie-déformations), Mont Blanc 3D (traitement de la scoliose, 2 brevets)



Fixation cervicale : plaque cervicale Blue Mountain (brevet)



Biomatériaux : substituts osseux synthétiques Névé, SONORA



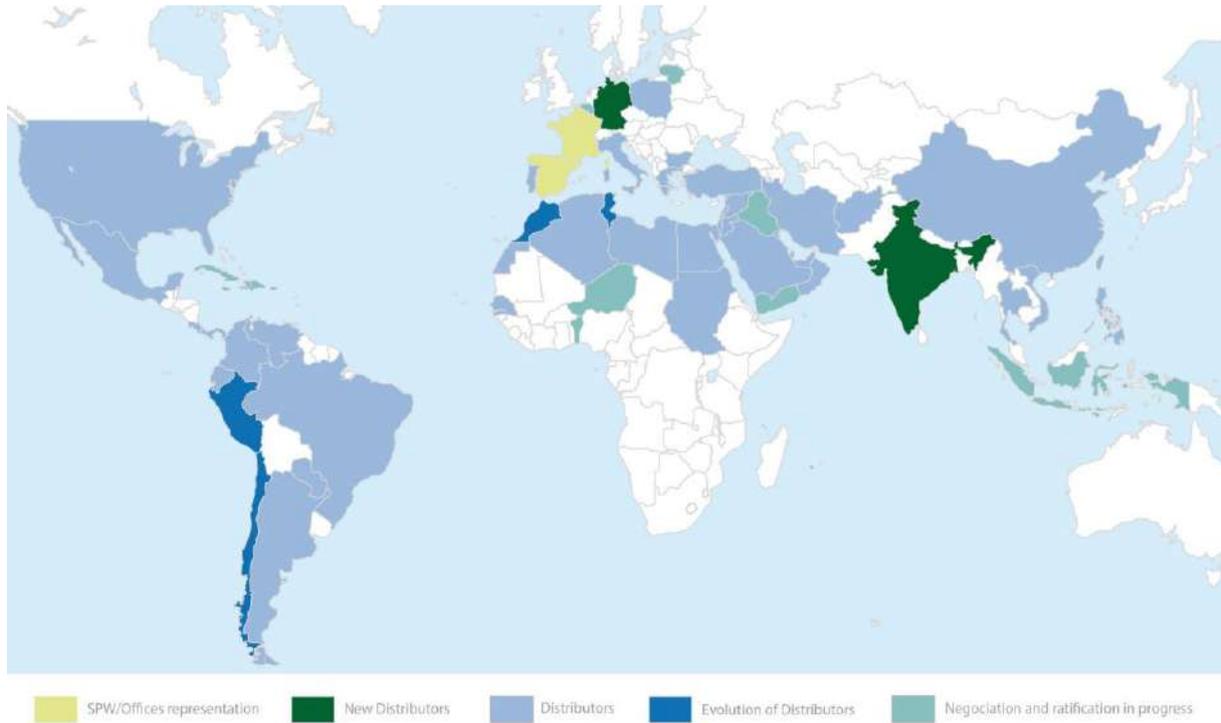
Abord mini open : instrument écarteur autostatique à lumière froide, autoclavable



Depuis sa création, Spineway a réalisé d'importants travaux de Recherche & Développement pour concevoir et développer ses produits, et a déposé une douzaine de brevets (Spineway a été primée par INPI Rhône Alpes en 2013 pour sa politique de dépôts de brevets). Les produits développés sont de plus en plus innovants, apportant des bénéfices aux chirurgiens utilisateurs, gestes chirurgicaux facilités, et aux patients, réduction de la récupération post opératoire et diminution des effets indésirables.

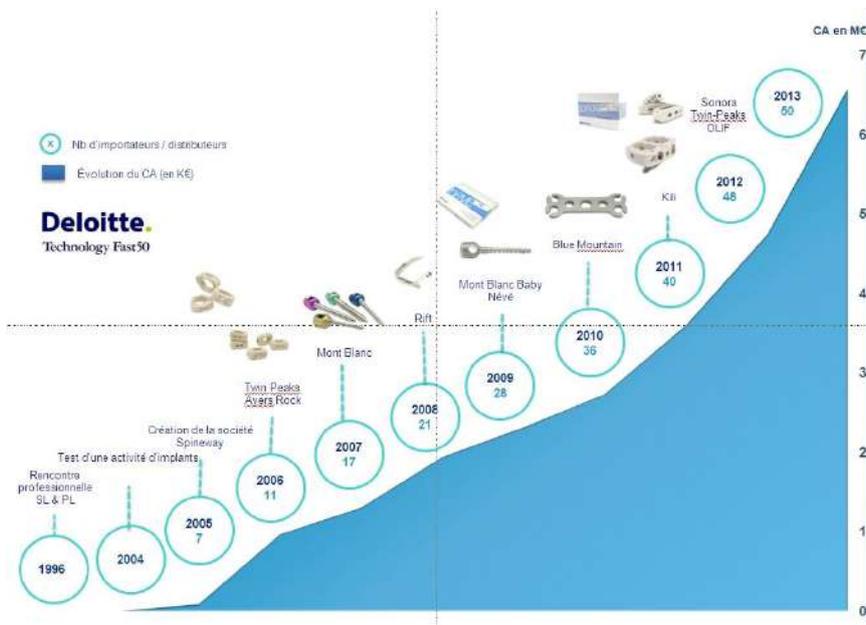
La Société réalise près de 93% de ses ventes à l'export, et ses produits sont aujourd'hui distribués dans 48 pays sur 4 continents, grâce à un réseau de plus de 50 distributeurs locaux.

Carte des implantations de Spineway dans le monde 2013



Source : Spineway

La Société a connu un très fort développement depuis sa création en 2005 avec notamment un taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires d'environ 32% entre 2005 et 2013. Le schéma ci-dessous illustre les grandes étapes du développement de la Société :



Le développement de Spineway se distingue fortement de ses concurrents par la mise sur le marché sur une base autofinancée de gammes *gold standard*, utilisées de façon permanente dans tous les pays du monde. Ceci stabilise l'activité, équilibre les risques pays, assure une forte croissance des ventes, et favorise la commercialisation des nouveaux produits. En effet, la Recherche & Développement, la conception, le prototypage, les essais mécaniques, les essais cadavériques, les essais précliniques et cliniques, la fabrication et la mise sur le marché des produits de la Société requièrent des autorisations strictes accordées par divers organismes de contrôle en Europe et dans le reste du monde.

Depuis sa création, la Société est parvenue à autofinancer son développement au moyen des ressources tirées de son exploitation.

A la date du Document d'Information, la Société compte une quarantaine de collaborateurs, quasi-tous situés sur le site d'Ecully (région lyonnaise), plus les 3 salariés de la filiale espagnole basée à Valencia.

6.2 Atouts concurrentiels

Une gamme quasi-complète de produits et de services associés, destinés à tous les segments de la chirurgie du rachis

La Société a développé au cours des dernières années une gamme de 8 familles de produits couvrant environ 80% du champ d'application des ventes mondiales de produits destinés à la chirurgie du rachis. En proposant une gamme étendue de produits, la Société se trouve mieux à même de fidéliser sa clientèle de distributeurs, de chirurgiens et d'établissements de soins, lesquels préfèrent avoir accès à l'ensemble des technologies et implants existants au sein d'un portefeuille unique de produits. Disposer d'une gamme étendue de produits apparaît par ailleurs crucial dans la mesure où cela permet à Spineway d'être compétitive au niveau mondial pour répondre aux grands appels d'offres, générateurs de fort volume, et ainsi obtenir une reconnaissance globale.

Cette gamme *gold standard* a facilement trouvé son marché, car elle est aisément identifiable et utilisable par les chirurgiens pratiquant couramment la chirurgie du rachis. Une telle gamme, de qualité *made in France* (label reconnu depuis plus de 25 ans), proposée à tarif compétitif et accompagnée d'un package de services visant à mettre en confiance les nouveaux utilisateurs, répond à environ 80% des besoins exprimés.

A chaque famille d'implants est associé un matériel ancillaire spécifique afin de proposer aux chirurgiens un ensemble opératoire complet et adapté. Les instrumentations développées par la Société, véritables prolongements de la main du chirurgien, permettent la mise en place de l'implant, représentent un tout indissociable avec les gammes d'implants et leur sont spécifiques.

L'offre de services associés s'adresse :

- Aux distributeurs, les clients directs de Spineway
 - Fourniture de supports marketing spécifiques
 - Formation des vendeurs et chefs de produits à l'historique de la chirurgie du rachis, le cas échéant
 - Aide à la conception de stands pour congrès
 - Logiciel d'aide à la gestion et suivi du stock d'implants et instruments
- Aux chirurgiens
 - Formation à l'utilisation des produits
 - Création, animation de groupes de travail spécifiques à des segments : chirurgie pédiatrique, chirurgie de la scoliose, groupe de travail sur la voie d'abord antérieure
 - Assistance à l'élaboration de travaux scientifiques, fournitures d'outils statistiques
 - Organisation de tables rondes, symposiums, workshops
 - Service custom pour la personnalisation de produits
- Au personnel hospitalier
 - Fourniture des supports documentaires spécifiques pour le bloc opératoire
 - Formation du personnel hospitalier

Afin de compléter sa gamme d'implants mis à disposition des chirurgiens, la Société envisage le lancement de nouveaux produits à moyen terme (cf. section 6.3 du Document d'Information)

Une expérience réussie dans le développement de nouveaux produits

L'expérience de Spineway dans le développement et le lancement d'implants rachidiens lui a permis de devenir un acteur reconnu sur le marché de la fusion traditionnelle. Les produits développés par la Société portent tous le Marquage CE et sont commercialisés dans 48 pays.

Depuis la création de la Société, huit familles de produits ont été lancées avec succès :

- Twin Peaks P-LIF en 2006, Twin Peaks bullet shaped en 2012, O-LIF en 2013
- Ayers Rock en 2006
- Mont Blanc en 2007, puis MONT BLANC 3D+ (présérie) en 2012
- Rift en 2008
- Mont Blanc Baby en 2009, suivi de Mont Blanc Baby non fusion
- Névé en 2009, puis Sonora en 2013

- Blue Mountain en 2010
- Kili en 2011

La Société a par ailleurs procédé au lancement d'une évaluation clinique du Mont Blanc 3D+ en 2012.

Au fur et à mesure de son développement, la Société a réussi le lancement de produits de plus en plus innovants sur le plan technique, améliorant les techniques opératoires pratiquées par les chirurgiens.

La Société n'a à ce jour jamais connu d'échec dans le lancement de nouveaux produits. Cette réussite s'explique notamment par une approche spécifique dans la conception et le développement de nouveaux produits qui permet de s'assurer que les produits en développement (i) répondent à des besoins précis identifiés par les chirurgiens experts concepteurs et/ou évaluateurs, (ii) sont techniquement et industriellement réalisables, et (iii) pourront être fabriqués au coût souhaité par les sous-traitants (cf. section 11 du Document d'Information).

1^{er} Exemple :

une solution innovante pour le traitement de la scoliose, le produit Mont Blanc 3D+, officiellement lancé en octobre 2014



Description du projet : Spineway prévoit de mettre sur le marché un nouveau système d'implants et d'instruments pour le traitement des pathologies déformatives du rachis, principalement dirigés vers les scolioses de l'adolescent.

Le système utilisant les implants Mont Blanc existants, il s'agit essentiellement de développer un nouveau kit d'instruments destiné à réaliser une correction de la position des vertèbres dans les 3 plans de l'espace, de manière globale s'appliquant à tout le rachis, et directe en déplaçant manuellement les vertèbres ;

Objectifs de l'innovation: proposer une correction plus facile à utiliser que le gold standard actuel, réduire la durée des interventions, améliorer la qualité de correction des scolioses donc la qualité de vie des patients, réduire le coût global de traitement/patient ;

Type d'implants : implants postérieurs avec ancrage pédiculaire, solide, dont l'implantation est courante. Ce principe existe depuis 25 ans, son efficacité est reconnue.

Origines du projet : travaux effectués depuis 2004 ans par le Dr Maruenda (Hospital Universario Clinico, Valencia, Espagne) et un groupe de confrères espagnols.

La première démonstration clinique du principe de correction co-planaire a été officialisée dans une publication de juillet 2008 dans la revue *Spine*, journal de référence, doté d'un comité de lecture indépendant ;

Ces travaux ont débouché sur un dépôt de brevet en 2006 par le Dr Piza, confrère du Dr Maruenda, et qui ne fait plus partie du groupe actuel. Ce brevet a été cédé à l'entreprise concurrente américaine Medtronic, qui ne l'a pas exploité, en raison de son propre développement d'un autre système, antérieurement mis sur le marché. Le Dr Maruenda estimant que le brevet déposé par son collègue Piza n'était pas suffisamment travaillé, Spineway a décidé de poursuivre ce travail dès 2009 ;

Une première série de travaux ont été effectués dès mi-2010, apportant des résultats positifs sur la faisabilité du projet ;

Un essai sur cadavre a été réalisé début 2011 avec le Dr Maruenda : validation du concept de fonctionnement des implants et instruments.

Il n'existe, à la connaissance de la Société, aucun système sur le marché doté de l'ensemble des caractéristiques décrites. Le caractère innovant du produit s'est traduit par une demande de brevet effectuée en février 2011 par le Cabinet Laurent et Charras pour le compte de Spineway. Spineway a demandé un nouveau brevet en 2011 pour les innovations mises à jour au cours de nouveaux travaux de Recherche & Développement.

Le nouveau produit s'inscrira en tant que complément des gammes Spineway Mont Blanc déjà homologuées, et sera certifié CE par l'organisme notifié de Spineway : DNV. Les nouveaux instruments seront donc homologués/marqués CE en classe I sans audit supplémentaire de la part de notre organisme notifié DNV, situation similaire dans les pays du territoire export de Spineway, où les homologations du nouveau produit seront obtenues par ajout de DM de classe I.

2^{ème} Exemple :

une cage intersomatique lombaire innovante, la gamme KILI, déjà commercialisée depuis 2011



Origines du projet : partenariat de développement avec le Dr Gilles Norotte (CH Gap, France)
2009 : décision de concevoir une instrumentation permettant une insertion facilitée par voie d'abord antéro-latérale et rétro-péritonéale ;
2010 : travaux de Recherche & Développement sur les implants et l'instrumentation. Dépôt de brevet (2010), prototypage, essais mécaniques ;
Février 2011 : validation du dossier CE, marquage CE, lancement de pré-séries implants et instruments, essais au bloc opératoire ;
Septembre 2011 : validation des poses effectuées après 6 mois, validation du lancement commercial en France, au Venezuela et en Colombie ;
2012 : commercialisation sur une dizaine de pays déjà clients de Spineway ;
2012-2013 :
Obtention d'homologations sur plusieurs pays (Amérique latine, Asie);
Poursuite de la formation (workshops, symposium) et de la diffusion commerciale .

Une optimisation des coûts de fabrication sans compromis de qualité

Dès la conception des produits, la Société considère le coût de fabrication comme un élément clé du cahier des charges. Le département méthode et Recherche & Développement de la Société s'assure dès la conception des produits que ces derniers pourront être proposés à des prix compétitifs en intégrant des problématiques de coût de revient. Cette approche est rendue possible grâce à l'intégration du service méthodes dans le service de recherche & développement.

En associant ses sous-traitants partenaires au développement des nouveaux produits, la Société entretient avec eux une relation de confiance et de long terme, permettant à l'ensemble de la filière française d'élaborer des produits de qualité compétitifs. Les sous-traitants partenaires de la Société sont reconnus pour la technicité de leur équipement industriel, leur savoir-faire. La relation de long terme et de confiance leur permet d'investir dans l'amélioration constante des solutions techniques proposées pour le développement des nouveaux produits de la Société.

Des relations de premier ordre avec de grands chirurgiens leaders d'opinion, et associés au développement des produits

L'expertise des fondateurs de la Société a permis de constituer un réseau relationnel important et créer un *intuitu personae* fort avec des chirurgiens du rachis, initialement essentiellement français, permettant à la Société de circonscrire les besoins du marché. Les équipes de chirurgiens français bénéficient historiquement d'une solide expérience dans le développement du secteur des implants du rachis (cf. développement du premier système de correction de scoliose par dérotation au moyen de crochets avec fixation par vis pédiculaire et tiges par Cotrel et Dubousset en 1983, devenu standard mondial).

Ces relations privilégiées nouées avec des chirurgiens de premier ordre permettent à la Société d'identifier en amont les besoins d'amélioration des techniques opératoires. En associant ces chirurgiens concepteurs au développement des produits, Spineway s'assure de répondre précisément à ces besoins et intègre en règle générale trois à quatre chirurgiens dits concepteurs qui apportent leur expérience scientifique et professionnelle au projet. L'équipe de méthode et Recherche & Développement de Spineway collabore directement avec ces chirurgiens tout au long du développement des produits.

A titre illustratif, le professeur Olivier Gille, CHU Bordeaux, a permis de concevoir un système de plaque-vis cervicale antérieure dynamique aux fonctions originales (brevet accordé).

Spineway renforce ses relations avec les chirurgiens en organisant des sessions de formation chirurgicale, en parrainant des conférences scientifiques et en proposant différents types de services aux clients. La Société souhaite par ailleurs continuer à impliquer étroitement les chirurgiens dans le développement de ses produits, afin d'améliorer ceux-ci et de mieux répondre aux besoins des chirurgiens de tous horizons, confirmant ainsi la possibilité d'une diffusion universelle de ses produits.

Une présence dans plus de 48 pays assurant de fortes perspectives de croissance notamment dans les pays émergents

Les produits Spineway sont aujourd'hui distribués en France et à l'international dans plus de 48 pays grâce à un réseau de distributeurs partenaires (cf. carte en section 6.1 du Document d'Information). Le choix d'axer le développement de la Société par les ventes à l'export a été pris dès le départ, assurant une montée en puissance progressive rapide et équilibrée dans chaque zone géographique, grâce à des distributeurs partenaires soigneusement sélectionnés.

Avec près de 93% du chiffre d'affaires réalisé à l'export, la répartition des ventes met en évidence une forte présence dans les pays émergents, notamment en Amérique Latine, au Moyen-Orient et en Asie du sud-est. Le positionnement compétitif des produits développés par la Société a permis aux distributeurs partenaires locaux d'accroître rapidement leurs ventes d'implants du rachis.

Les gammes Spineway initialement développées sont universelles (Mont Blanc vis-crochets tiges), Twin Peaks (cages lombaires postérieures), Blue Mountain (plaque cervicale antérieure), Ayers Rock (cage cervicale antérieure) et correspondent aux implants les plus couramment utilisés chaque jour dans les blocs opératoires dans le monde.

Depuis 2013, des implants ont été effectués aux USA (Mont Blanc, Ayers rock), et les ventes se développent sur la zone Europe (recrutement d'un responsable de zone Europe en janvier 2014)

6.3 Stratégie

La ligne directrice de la stratégie de la Société reste identique à ce qui a été mené depuis sa création en 2005. En effet, la Société entend poursuivre son développement selon les mêmes principes directeurs et la même vision partagée par ses fondateurs dès 2005.

Le développement historique de la Société a été assuré par une montée en puissance progressive du couple produits / pays :

La Société a développé en priorité des produits *gold standard* dans une logique d'amélioration de leur qualité et de leur compétitivité, constituant ainsi rapidement une gamme quasi-complète à disposition des distributeurs. Ce positionnement a permis d'assurer un succès commercial et un développement rapide des ventes. Au fur et à mesure de cette montée en puissance, la Société a davantage axé son développement vers l'innovation technique poursuivant son but d'améliorer les produits existants de manière à optimiser le mode opératoire. Ces innovations ne s'inscrivent pas dans une logique de rupture technologique mais ambitionnent d'apporter une réelle amélioration de la prestation de soins pour le chirurgien et le patient grâce à une analyse en profondeur des besoins. Les produits *gold standard* actuellement sur le marché disposent encore de larges réserves d'amélioration (ajout de composants, modification d'instruments etc.).

La Société a axé son développement dès le départ par expansion rapide à l'international, en Europe du sud, puis particulièrement dans les pays émergents, en forte dynamique économique. L'universalité des produits développés par Spineway et la forte expérience de ses dirigeants dans le grand export de dispositifs médicaux ont représenté une opportunité rare d'assurer un développement rapide tout en répartissant le risque opérationnel sur de nombreuses zones géographiques. La Société a ciblé en priorité les pays avec lesquels une relation d'affaires pouvait être rapidement établie sur la base du portefeuille de produits, notamment l'Europe, l'Amérique Latine, le Moyen-Orient et l'Asie du sud-est. L'accroissement progressif du nombre de pays couverts a par la suite renforcé la notoriété et la crédibilité de la Société auprès des distributeurs et des chirurgiens, conférant ainsi à la Société une image de marque bien établie. Avec le développement de nouveaux produits et l'élargissement de la gamme, la Société est de mieux en mieux armée pour se développer sur de nouvelles zones géographique à fort potentiel, notamment la Chine, le Brésil, les Etats-Unis et le Japon.

La stratégie de développement au cours des prochains exercices est totalement en ligne avec ces grands principes directeurs du couple produits / pays.

Compléter à moyen terme la gamme de produits gold standard et accélérer le lancement de produits innovants techniquement afin de répondre aux besoins identifiés par les chirurgiens

Avec 8 familles de produits développés en interne, la Société couvre aujourd'hui environ 80% du marché des implants chirurgicaux à destination du rachis.

Sur le segment de la fusion, représentant environ 95% du marché, la Société dispose d'une gamme de 7 familles de produits d'arthrodèse, et d'un portefeuille de produits en cours de développement destinés à compléter la gamme à moyen terme.

Ces produits en développement regroupent notamment :

- Une instrumentation visant à effectuer une dérotation tridimensionnelle de l'ensemble du rachis thoracolumbaire pour le traitement de la scoliose idiopathique adolescente (Mont-Blanc 3D+)
- Une cage lombaire intersomatique postérieure par voie transforaminale (T-LIF)
- Une gamme de vis et tiges pour arthrodèse postérieure par voie mini-invasive (Mont Blanc MIS)
- Une déclinaison de l'instrumentation Mont Blanc 3D+ pour la traumatologie
- Une gamme de vis, crochets, tiges par voie postérieure par le rachis cervical, complément à la gamme Mont-Blanc
- Une gamme de plaques-vis-tiges pour la fixation du rachis lombaire et thoracique par voie antérieure. Cette gamme viendra compléter le produit Kili déjà commercialisé
- Sur le segment de la non-fusion, représentant environ 5% du marché mais en forte croissance, la Société travaille sur le développement de deux familles de produits permettant de restaurer la fonction articulaire et de stabiliser un segment du rachis :
 - Une prothèse de disque cervical avec matériau original (un brevet)
 - Un système de stabilisation lombaire postérieur (PDS) pour stabilisation sans fusion dans le traitement précoce de l'instabilité vertébrale et la maladie dégénérative discale (DDD), un brevet a été déposé pour ce produit
 - Des nouveaux implants visant à allonger les montages en chirurgie pédiatrique, en complément innovant à la gamme Mont Blanc Baby.

Parallèlement au développement des compléments de gamme, la Société entend poursuivre le lancement de produits innovants sur le plan technique, permettant d'améliorer de manière significative le mode opératoire et les suites de soins pour le patient et le chirurgien.

Poursuivre le développement à l'international notamment dans des pays à très fort potentiel

La profondeur de gamme des produits universels développés par la Société ou en cours de développement permet de répondre aux problématiques spécifiques des pays développés et des pays émergents :

Dans les pays développés, la tendance générale au contrôle accru des dépenses de santé lié à la maîtrise des déficits publics se traduit par une pression sur les prix de vente pratiqués par les acteurs du marché, et répercutée sur les fabricants. Grâce à son positionnement très compétitif par rapport aux grands acteurs du marché (tant sur le prix que sur la qualité), la Société estime être idéalement armée pour s'inscrire durablement dans ce nouvel environnement de marché. Spineway anticipe la commercialisation d'implants *gold standard* à tarif compétitif, répondant à une problématique de maîtrise de l'inflation des dépenses de santé ;

Dans les pays émergents, l'accès aux soins des populations constitue un enjeu majeur de santé publique et un fondement structurel de la croissance du marché mondial des implants du rachis. La gamme Spineway peut se présenter sur les marchés émergents à un tarif raisonnable, fruit d'un accord entre Spineway et ses distributeurs de maîtriser leurs marges. Plusieurs pays voient croître, pour des raisons de juste diffusion de l'offre de soins, leurs dépenses de santé. Anticipant les conséquences fâcheuses d'un retour en arrière via des baisses de remboursement, les autorités de santé de ces pays étendent les populations couvertes en échange de tarifs de remboursement mesurés. Ceci favorise l'éventuelle offre locale, gêne les acteurs majeurs qui ne peuvent trouver des marges confortables pour s'installer. Cette situation est donc en faveur de l'offre raisonnable de tarif de Spineway, qui est dotée d'une plus forte image qualitative.

Fort de ce constat et grâce à la profondeur de gamme de ses produits, la Société ambitionne de se positionner sur des marchés à fort potentiel suivants :

A court terme au Brésil, en Chine, en Asie (hors Chine) et aux Etats-Unis :

Etats-Unis : avec environ 7 Mds\$, le marché américain représente environ $\frac{3}{4}$ des ventes mondiales. Ce marché est caractérisé par des prix de vente élevés mais orientés à la baisse face à la pression des autorités de santé. Le positionnement de l'offre (qualité des produits, gamme quasi-complète, prix compétitifs, services associés) permet à la Société de pénétrer ce marché avec un angle répondant aux évolutions attendues du marché et aux attentes des donneurs d'ordre. Quatre familles de produits sont déjà homologuées auprès de la FDA, les autres devant l'être au cours des deux prochaines années, complétées de certains produits aujourd'hui encore en développement. Un accord avec un importateur a déjà été conclu ; celui-ci met en place des distributeurs aux niveaux d'Etats et de grandes agglomérations. Ces partenaires de distribution sélectionnés détiennent déjà une part de marché significative dans la distribution d'implants du rachis aux Etats-Unis, et bénéficient d'un accès de premier ordre aux donneurs d'ordre. Les premières poses de matériel Spineway sont intervenues au second semestre 2013. L'ajout des produits Spineway à leur catalogue d'implants rachidiens (distribution non exclusive) représente pour la Société un potentiel de vente très important. La société envisage notamment de totaliser environ 4 nouvelles gammes homologuées à horizon 2016.

Chine : avec l'accès grandissant aux soins de la population, le marché chinois, qui représente déjà 3 % des ventes mondiales, est amené à croître très fortement au cours des prochaines années. La Société a d'ores et déjà homologué quatre familles de produits (les quatre autres homologations étant attendues dans les deux prochaines années) et a conclu un accord de distribution exclusif avec un distributeur local en 2011 (270 K€ de chiffre d'affaires en 2011, 900k€ CA/2013). La société envisage notamment de totaliser environ 4 nouvelles gammes homologuées à horizon 2016-17

Brésil : Le marché brésilien est un marché émergent dont la croissance est une des plus importantes. Le niveau technique des chirurgiens brésiliens, les infrastructures et le système de santé sont sans doute les plus élevés de la zone Amérique Latine. Le marché des implants du rachis est divisé en 2 groupes distincts, d'une part les produits locaux bas de gamme (cf Low Cost) et d'autre part les produits importés de qualité utilisés par une partie non négligeable des chirurgiens brésiliens. Avec 2 gammes homologuées actuellement, la société envisage de totaliser environ 4 gammes homologuées à horizon 2014. Sous contrat avec un importateur déjà présent dans la région de Sao Paulo, la Société est ambitionne de couvrir la majorité du territoire à horizon 2 ans en utilisant le réseau de distributeurs que l'importateur met en place.

Asie (hors Chine, hors Inde) : la Société réalise déjà un chiffre d'affaires significatif dans certains pays (notamment Taiwan, Hong-Kong, Thaïlande et Vietnam), représentant 11 % de l'activité en 2011. La majorité de ces pays reconnaissent le marquage CE.

A plus long terme en Europe du nord et de l'est, en Inde, en Australie, en Afrique du Sud et au Japon :

Europe du nord (Allemagne, Royaume-Uni, pays scandinaves) : ces pays font partie des plus gros marchés européens et reconnaissent le marquage CE. Forte d'une gamme quasi-complète de produits, la Société entend se positionner sur ces marchés en nouant des relations de confiance avec des distributeurs partenaires bien établis au niveau local, dans la mesure où ces marchés nécessitent un ancrage local plus fort. La qualification en 2012 de la stérilisation a notamment été validée chez Spineway, cette attente se généralisant sur ces marchés.

Europe de l'est (principalement Russie) : la Société est déjà présente en Pologne ; en revanche, l'homologation nécessaire des produits en Russie laisse présager une commercialisation dans un horizon de deux ans environ.

Inde : Marché de l'orthopédie mature disposant d'un potentiel très important à moyen terme grâce à l'émergence d'une classe moyenne bénéficiant d'un accès aux soins croissant malgré des infrastructures encore peu développées. La Société est en discussions avancées avec plusieurs distributeurs et estime qu'elle aurait besoin d'environ 4 distributeurs pour couvrir l'ensemble du territoire. L'homologation des produits de la gamme est intervenue au second semestre 2013.

Australie : Un marché existant important ne nécessitant pas de nouvelles homologations car reconnaissant le marquage CE. La Société recherche actuellement un distributeur pour ses produits.

Afrique du Sud : Un marché mature offrant de bonnes perspectives de développement pour la gamme Spineway. L'homologation des produits ainsi que l'obtention d'un tarif de remboursement est un processus relativement long d'environ 18 mois. La Société entend se développer à moyen terme sur ce marché.

Japon : le marché japonais est un des premiers marchés mondiaux ; l'expérience passée des fondateurs ainsi que leur réseau local leur permet d'envisager une commercialisation à terme sur ce marché.

Par ailleurs, la Société entend renforcer sa présence dans les zones géographiques où elle est déjà établie :

Amérique Latine : ventes structurées sur la plupart des pays. Le mix produit (élargissement de la gamme) devrait permettre un maintien du rythme de croissance historique de la Société sur cette zone.

Europe du sud : cette zone correspond au développement historique de la Société. Les réformes récentes en Espagne ont conduit à de fortes baisses de prix mais les niveaux de rentabilité induits pour la Société demeurent attractifs. Dans les autres pays, le réajustement économique global impacte le nombre d'interventions et induit un allongement des délais de paiement. Le positionnement compétitif de Spineway permet cependant de répondre aux attentes de ces marchés. L'activité demeure soutenue et les fondamentaux de ces marchés restent bien orientés à long terme.

France : la Société travaille à la structuration d'un réseau d'agents indépendants (système de commissions) répartis en cinq grands zones géographiques qui formeront une filière de distribution exclusive des produits Spineway sur le territoire français.

Poursuivre le modèle de commercialisation avec le réseau de distributeurs partenaires

A l'exception de la France, la commercialisation des produits est assurée par un réseau de plus de 50 distributeurs partenaires. Ces distributeurs bénéficient en règle générale de l'exclusivité pour la commercialisation des produits Spineway pour une zone géographique déterminée. Chaque zone géographique étant spécifique, la Société sélectionne le distributeur partenaire en fonction de l'adéquation entre la stratégie de développement locale de la Société, la situation du marché local de la santé en matière d'implants orthopédiques, et les objectifs du distributeur en termes d'implants du rachis. Cette convergence nécessaire de stratégie entre la Société et son distributeur permet d'envisager un démarrage commercial efficace et fructueux.

Afin d'accompagner la montée en puissance des distributeurs partenaires (et ainsi atteindre les objectifs de ventes), la Société entend renforcer le panel d'outils et de services destinés à améliorer la notoriété et la visibilité de ses produits auprès des établissements de soins et des chirurgiens :

Créer un département interne dédié à la formation des chirurgiens et des distributeurs (commerciaux, chefs de produits et assistants bloc opératoire) :

Accroître la participation de la Société dans les congrès scientifiques les plus renommés

Organiser davantage d'ateliers de travail (*hands-on workshops*) et formaliser les programmes de formation

Renforcer la genèse de publications scientifiques, notamment en démarrant plus d'études cliniques.

6.4 Présentation des produits et de l'activité

6.4.1 Pathologies et traitements

Introduction sur la chirurgie orthopédique

La chirurgie orthopédique correspond, en termes de commercialisation de biens, aux produits nécessaires au traitement chirurgical des maladies osseuses, qui comprend :

le matériel d'équipement des blocs opératoires, le matériel spécifique pour pratiquer la chirurgie orthopédique dans son ensemble (qui ne concerne pas Spineway) ;

le matériel consommable spécifique pour la fixation et la réparation des os présentant des pathologies :

aigues, les accidents/fractures ;

chroniques : dégénératifs (arthrose), congénitaux (scolioses), tumoraux (cancers) ou infectieux (infections à germes, ou tuberculose).

Il existe schématiquement trois grands secteurs d'activités au sein de l'orthopédie chirurgicale, chacun assez complexe pour requérir une sur-spécialisation de la part des intervenants :

la traumatologie : fractures des os ;

la chirurgie orthopédique de pathologies chroniques des os, les prothèses nécessaires au remplacement des articulations (hanche, genou, épaule...);

la chirurgie de la colonne vertébrale, le secteur « cible » de Spineway.

La chirurgie traumatologique, la chirurgie articulaire (notamment hanche et genou, largement majoritaires) sont réglées et stabilisées depuis 10 à 20 ans, offrant un taux de bons résultats très largement au-dessus de la moyenne (95% pour la hanche).

La chirurgie du rachis poursuit son évolution, et n'est pas encore stabilisée dans tous ses aspects. Si quelques pathologies sont bien traitées, sur des principes stables depuis 10-15 ans, d'autres pathologies sont encore traitées de façon jugée insuffisamment satisfaisante à long terme : il s'agit notamment des problèmes dégénératifs lombaires, des pathologies touchant les jeunes enfants, et dans une moindre mesure des affections de type scoliotique.

Mis à part des traitements existants antérieurement, c'est en 1960 que se produit le premier grand événement de la chirurgie rachidienne, avec la publication par Harrington de ses dix-neuf premiers cas de scolioses opérés par une instrumentation qui effectue une traction dans la concavité de la déformation. Il s'agit d'une fixation par crochets aux extrémités d'une barre crantée, qui réduit la déformation et augmente les taux de fusion tout en limitant la durée du plâtre et de l'alitement post-opératoire.

En 1961, le français R. Roy-Camille décrit le premier le vissage pédiculaire, c'est-à-dire la fixation par l'arrière de la vertèbre au moyen d'un implant métallique vissé d'arrière en avant dans toute la vertèbre. Cela apporte enfin une possibilité de prise segmentaire vertébrale stable, sans ouverture du canal médullaire et sans crochet instable.

De 1973 au début des années 1980 les dispositifs et techniques évoluent de manière constante mais sans innovation majeure.

En 1983 se produit alors une innovation majeure : la présentation de la technique dite de Cotrel et Dubousset. Ces deux chirurgiens français, en collaboration avec la société française Sofamor, mettent au point une nouvelle instrumentation vertébrale postérieure dite segmentaire et universelle. Tous les systèmes actuels s'inspirent d'une manière ou d'une autre de ces principes. C'est en prenant en compte l'aspect tridimensionnel de la déformation, de l'existence de zones stratégiques à instrumenter et en utilisant le principe de la dérotation permise par les deux tiges liées au rachis par des implants vissés pédiculaires ou des crochets spécifiques que cette technique se distingue.

Depuis lors, les principales innovations de la chirurgie rachidienne tiennent essentiellement aux progrès réalisés pour faciliter la connexion entre la vis pédiculaire et la tige de liaison entre les ancrages.

Anatomie de la colonne vertébrale

La colonne vertébrale se compose de 24 vertèbres qui forment une colonne protégeant la moelle épinière. Elle se décompose en :

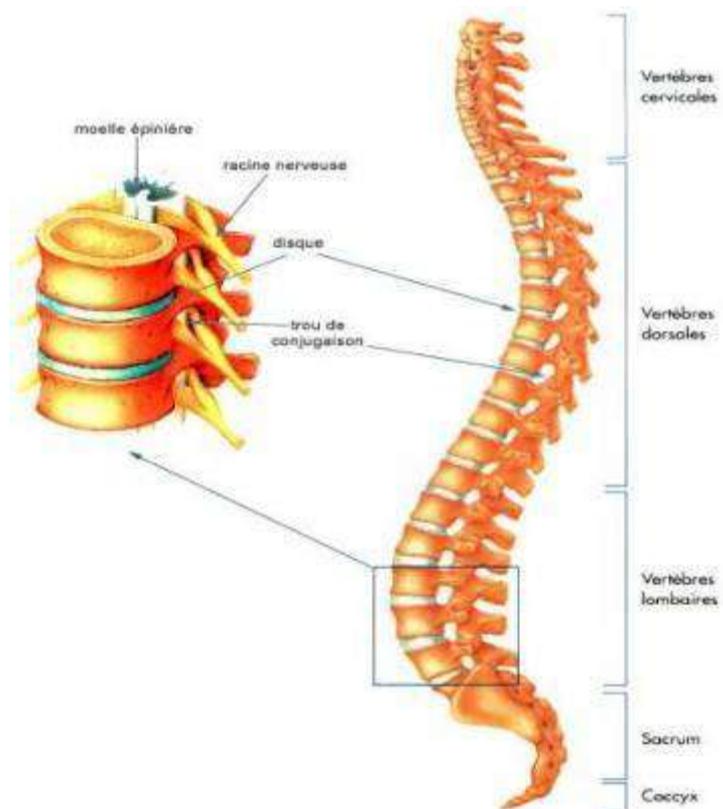
Sept vertèbres au niveau du cou (cervicales)

Douze au niveau du haut du dos (thoraciques)

Cinq au niveau du bas du dos (lombaires)

Cinq vertèbres (sacrées) fusionnées à la base de la colonne vertébrale font suite au rachis lombal et précèdent le rachis coccygien (pièces fusionnées et atrophiées).

La colonne vertébrale est courbée dans le plan sagittal médian, selon un axe antero-postérieur. Elle présente deux courbures primaires (concaves en avant), aussi appelées cyphoses, au niveau des rachis thoracique et sacré, ainsi que deux courbures secondaires (concaves en arrière) appelées lordoses au niveau des rachis cervical et lombaire.



Entre chaque vertèbre des segments thoraciques, cervical, lombaire se situe un disque intervertébral. Les disques intervertébraux pourraient être comparés à des coussins mous, dont la consistance ressemble à du gel, et qui agissent comme des amortisseurs aidant à absorber la pression. Ils créent également un espace entre les vertèbres et permettant la mobilité de la colonne vertébrale.

Pathologies

Il existe différents types de pathologies du rachis :

les pathologies dégénératives : du fait d'un vieillissement prématuré, la colonne vertébrale subit plusieurs remodelages, les ligaments se distendent et n'assument plus leur rôle de contention, le disque intervertébral se déshydrate et perd sa forme et sa stabilité, les articulations sont le siège d'arthrose générant des excroissances pouvant venir au contact de la moelle et des racines nerveuses. Ce sont les segments cervicaux et lombaires bas qui sont les plus souvent affectés :

Au niveau cervical, les principales pathologies sont de deux types :

le canal cervical étroit : il résulte d'une diminution du diamètre canalaire par développement de l'arthrose sur les différentes articulations intervertébrales venant réduire le diamètre du canal médullaire ;

la hernie discale cervicale : de la matière provenant du disque intervertébral rompu peut être extrudée dans le canal médullaire en arrière (hernie discale molle) ou au niveau des racines nerveuses.

Pour ces deux pathologies, sur le plan clinique, le retentissement est mixte. La compression de la moelle épinière se traduit par une paralysie progressive tandis que la compression des troncs nerveux s'exprime par des douleurs irradiant les membres.

Au niveau lombaire, on observe principalement trois entités pathologiques qui ont la particularité de s'associer pour avoir certaines interactions chronologiques :

La hernie discale lombaire : une altération dégénérative du disque constitue habituellement la lésion initiale, avec perte de son épaisseur, fissuration de son anneau fibreux et réalisation progressive ou brutale d'une hernie discale par saillie du nucleus sur une racine ou dans le canal médullaire lombaire. Les hernies discales lombaires peuvent être traumatiques (après un violent effort pour soulever une charge) ou progressives (par dégénérescence des constituants du disque). Leur apparition entraîne des lombalgies et des épisodes de sciatique par conflit direct sur une ou plusieurs racines avec radiculalgies ;

L'instabilité vertébrale : l'instabilité vertébrale est la résultante d'une faillite des articulations vertébrales (disque et facette articulaire). Il en découle une dislocation intervertébrale le plus souvent d'arrière en avant mais parfois rotatoire, à l'origine des déformations pouvant prendre plusieurs aspects. Symptomatologie douloureuse, invalidante et d'évolution progressive;

La sténose canalaire, ou rétrécissement du canal médullaire : l'arthrose est un processus généralisé à toutes les articulations chez l'homme et indissociable du vieillissement. Au niveau des vertèbres lombaires, ce processus est très fréquent et se caractérise par l'apparition d'excroissances osseuses (ostéophytes) développées sur les articulations vertébrales postérieures et sur le pourtour du disque intervertébral. Le canal vertébral voit son diamètre diminué avec pour conséquence un ralentissement des flux nerveux et des douleurs articulaires ;

Le spondylolisthésis : constitutif ou secondaire à une des 3 précédentes pathologies, il vient aggraver les causes citées plus haut et évolue pour son propre compte vers une compression neurologique radiculaire dans le bas rachis (L4-L5). Le canal lombaire étroit constitutionnel est fréquent et vient aggraver la pathologie.

Les troubles déformatifs : Une déformation est constituée par un déséquilibre de la colonne vertébrale dans les 3 plans de l'espace. Lorsqu'elle touche strictement le profil (ou lorsque l'équilibre sagittal est perturbé), elle est appelée hyper cyphose ou hyper lordose. C'est une scoliose lorsqu'elle atteint la colonne vue de face, en rotation et bascule, ainsi que sur le plan sagittal. La conjonction des deux est fréquente et se nomme cyphoscoliose. Les déformations peuvent apparaître :

- très précocement, dans des atteintes neurologiques (souffrance fœtale, maladie de Friedreich) et des maladies poly malformatives neurologiques ou neuro-musculaires (myopathies, neurofibromatose). Ces pathologies peuvent être traitées par le système Mont Blanc Baby Spineway,
- soit pendant la croissance de l'enfant (scolioses infantile et idiopathique), la plus fréquente,. Ces pathologies sont traitées par le système Mont Blanc, Mont Blanc baby et Mont Blanc 3D+ Spineway,
- soit chez le sujet âgé par phénomène arthrosique et ostéoporotique, les scolioses dégénératives. Ces pathologies sont adressées par le système Kili cage lombaire par voie antérieure, (innovation brevetée Spineway) ainsi que par le système Mont Blanc postérieur Spineway

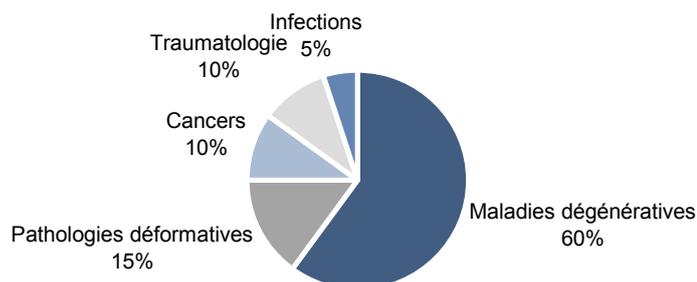
Les déformations peuvent également être secondaires à d'autres pathologies : des maladies inflammatoires (spondylarthrite ankylosante), ou, plus rarement désormais, des maladies infectieuses (tuberculose vertébrale ou mal de Pott, observé dans certaines zones d'endémie tuberculeuse africaines ou asiatiques).

Les traumatismes : la pathologie traumatique du rachis est très variée et répartie sur l'ensemble du rachis. Elle touche indifféremment le sujet jeune (sport, travail non protégé et accidents sur la voie publique) et le sujet âgé (chute et ostéoporose). L'ensemble de ces fractures est actuellement bien codifié et répond à de nombreuses classifications selon leur caractère et leur retentissement neurologique. Les conséquences des fractures sont souvent graves, elles modifient substantiellement l'équilibre du rachis, ou entraînent une souffrance des structures neurologiques (paraplégie, tétraplégie, atteinte génito-sphinctérienne). Le coût sociétal est important pour les pays émergents.

Les tumeurs : le rachis étant constitué de tissus osseux et conjonctifs, il n'échappe donc pas au développement de pathologies tumorales primitives (ostéosarcome, myélome, etc.). Par ailleurs, les localisations tumorales secondaires (métastases) sont les plus fréquentes. Leurs conséquences sont multiples allant de la destruction des vertèbres à la compression des structures neurologiques environnantes.

Les infections : pour mémoire, moins fréquentes et moins instrumentées. On peut citer des exérèses corporelles larges en cas de tuberculose osseuse (mal de Pott)

Le graphe ci-dessous détaille la répartition des types de pathologies pour 100 opérations telle qu'elle est communément admise dans la profession :



Source : estimations Spineway

Traitements

Il existe différents types de traitements des pathologies du rachis, chirurgicaux ou non-chirurgicaux. De manière générale, les médecins encouragent les patients à suivre des traitements non-chirurgicaux avant d'envisager sérieusement la possibilité d'une intervention chirurgicale. Les traitements non-chirurgicaux vont du simple repos à la thérapie physique, perte de poids, médicaments anti-inflammatoires et infiltration locales. Il existe plusieurs gestes opératoires de décompression locale ou d'exérèse (hernie) ne faisant pas intervenir d'implants. Environ 25% des patients traités médicalement vont nécessiter un recours à la chirurgie (source PMSI France, 2012) dont environ 30% (en France) va requérir l'emploi d'implants. Certains facteurs contribuent par ailleurs à la banalisation du traitement des pathologies du rachis par le recours à des techniques chirurgicales. En effet, ces techniques se sont nettement améliorées, tout comme les propriétés des implants rachidiens.

Il existe par la suite plusieurs types de chirurgie instrumentée du rachis, fusion rachidienne, stabilisation lombaire dynamique et remplacement du disque cervical. Chacune suppose l'utilisation d'un implant, placé de manière pertinente dans le corps à l'aide d'un kit d'instrument dédié (ancillaire) :

Fusion rachidienne : la fusion rachidienne consiste à corriger la partie instable de la colonne vertébrale, par jonction de deux vertèbres ou plus, permettant ainsi de traiter les états dégénératifs, en empêchant le mouvement. La partie dégénérative du disque causant l'instabilité est retirée et des plaques ou tiges sont utilisées afin de joindre les vertèbres situées de part et d'autre du disque endommagé. Les implants de fusion les plus utilisés au niveau lombaire sont des implants connus sous le nom de vis tiges en arrière et en avant de cages, implants utilisés pour remplacer les disques endommagés et stabiliser la structure. Les cages sont remplies soit de petits fragments d'os placés dans les cages au moyen d'une greffe osseuse, et/ou d'autres substituts osseux (biomatériaux) conçus pour assurer la croissance de l'os entre les deux vertèbres. Les deux vertèbres fusionnent effectivement avec les plaques ou tiges, supprimant tout mouvement dans ce segment moteur. Dans certains cas, la chirurgie de fusion rachidienne requiert non seulement l'ablation de la partie dégénérative du disque, mais également celle du corps vertébral dégénératif. Ce procédé, connu sous le nom de corpectomie, requiert l'insertion d'implant pour remplacer le corps vertébral endommagé et stabiliser la structure. En complément des cages, les implants de fusion sont aussi constitués de systèmes de fixation (tiges ou plaques). La voie postérieure est la plus fréquente mais différentes techniques par voie antérieure existent aussi.

Non Fusion rachidienne :

Stabilisation dynamique (non-fusion) : les technologies de stabilisation dynamique dans la région lombaire de la colonne vertébrale sont conçues pour fournir une stabilisation, sans fusion des vertèbres, ce qui permet de conserver une certaine mobilité dans le segment moteur. Dans le cadre d'un procédé de stabilisation dynamique, un dispositif est fixé sur la colonne vertébrale pour aider à stabiliser le segment, tout en laissant les disques intervertébraux intacts.

Remplacement du disque intervertébral : les disques intervertébraux endommagés de la région lombaire ou cervicale peuvent être remplacés par des disques artificiels dans le cadre d'une procédure chirurgicale dénommée arthroplastie. Le remplacement de l'intégralité d'un disque intervertébral par un disque artificiel a pour finalité de restaurer la hauteur du disque anatomique, à l'image du rôle joué par la cage dans le cadre de la fusion intervertébrale: le disque intervertébral endommagé se trouve ainsi remplacé par un implant mobile. Ce procédé permet d'éviter le recours à la fusion des vertèbres associées, une meilleure mobilité du patient ainsi qu'une réduction de la dégénérescence des disques adjacents.

6.4.2 Produits développés par Spineway

Depuis sa création en 2005, Spineway a démontré sa capacité à concevoir, développer et commercialiser en France et à l'international une large gamme d'implants utilisés dans la fusion rachidienne. La Société estime aujourd'hui que son portefeuille de produits couvre environ 80% des besoins du marché.

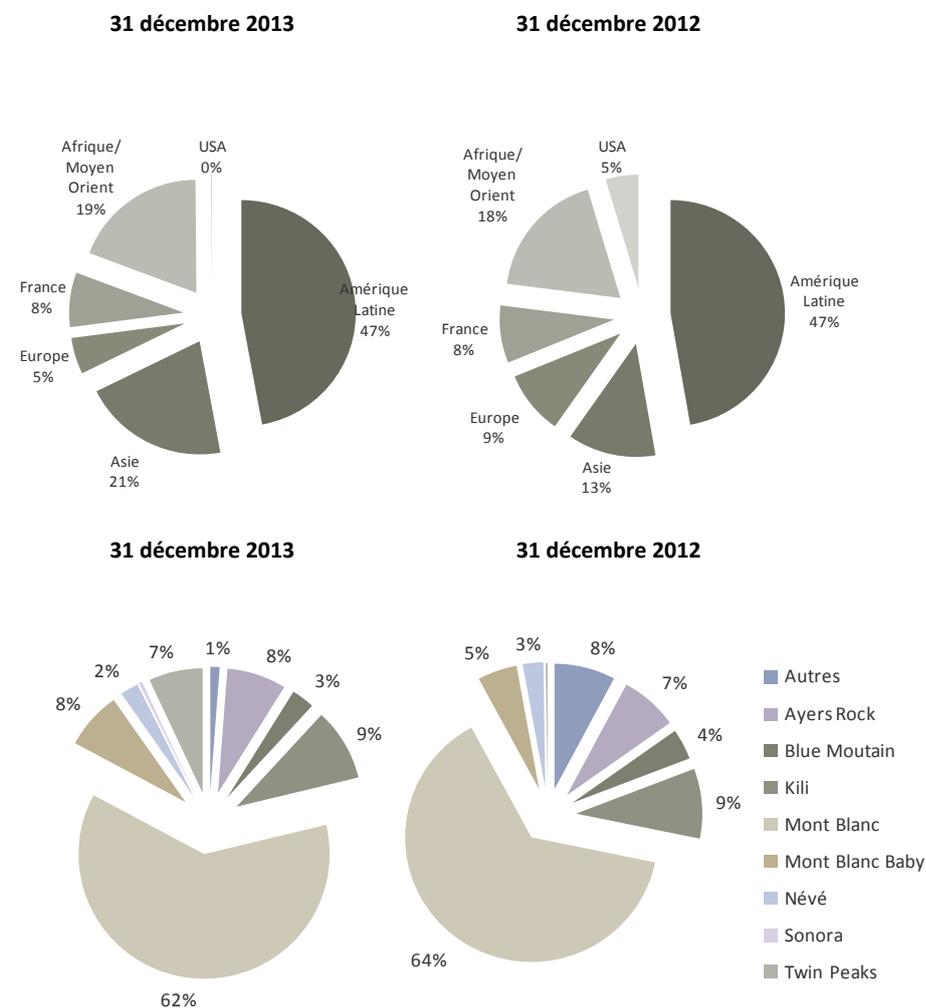
Une brève description de la gamme d'implants figure ci-dessous :

Nom du produit	Catégorie	Agréments	Description
 <p>Ayers Rock</p>	Cervical	Marquage CE US FDA Mexique Chine Inde	La cage Ayers Rock est une cage au design anatomique en PEEK (by Invibio), conçue pour l'arthrodèse cervicale antérieure en stand alone ou combinée à une plaque-vis.
 <p>Blue Mountain</p>	Cervical	Marquage CE US FDA Chine Inde	Blue Mountain est un système de plaques et vis cervicales de type semi-contraint rotationnel. Dispositif de rétention de vis innovant - Pas de pièce supplémentaire pour le système de blocage des vis - Plaque ultrafine
 <p>Mont-Blanc</p>	Thoraco-lombo-sacré	Marquage CE US FDA Chine Brésil Mexique Inde	Mont Blanc est une solution complète pour l'arthrodèse postérieure thoraco-lombo-sacrée caractérisée par sa simplicité et sa fiabilité. Composée de vis monobloc, polyaxiales, vis de traction pour tous les types d'interventions sur pathologies dégénérative, traumatique, tumorale et déformative.
 <p>Mont-Blanc déformation</p>	Thoraco-lombar	Marquage CE Chine Brésil Mexique	Gamme large de crochets pour la fixation postérieure thoraco-lombar. Pathologies dégénératives, traumatiques, déformatives et carcinologiques
 <p>Mont Blanc Baby</p>	Thoraco-lombar	Marquage CE Chine Brésil Inde	Mont Blanc Baby est un système de fixation postérieure du rachis, spécifiquement préconisé en chirurgie pédiatrique. Il est indiqué en cas de scoliose infantile et juvénile pour enfants jusqu'à 20kg. Permet de réaliser des opérations de fusion ou de non fusion, avec allongement (growing rods).
 <p>Twin Peaks P-LIF</p>	Lombar	Marquage CE US FDA Mexique Chine Inde	Le design des cages Twin Peaks P-LIF se rapproche de la forme de l'espace discal <ul style="list-style-type: none"> - Fixation primaire améliorée - Prévention des mouvements de recul - Promotion de la repousse osseuse favorisant l'arthrodèse - Correction de la hauteur intervertébrale - Restauration de la lordose physiologique
 <p>Twin Peaks OLIF</p>	Lombar	Marquage CE	Le design des cages Twin Peaks OLIF est adapté à une insertion oblique unilatérale, préférée dans certains cas par le chirurgien.
 <p>KILI</p>	Thoraco-lombar	Marquage CE Inde Vietnam Thaïlande	Cage anatomique en PEEK (par Invibio), conçu pour l'arthrodèse thoraco-lombar antérieure. Stand alone. <ul style="list-style-type: none"> - Fixation primaire améliorée - Prévention des mouvements de recul - Promotion de la repousse osseuse favorisant l'arthrodèse - Correction de la hauteur intervertébrale - Restauration de la lordose physiologique
 <p>Rift</p>	Mini invasif	Marquage CE Chine Inde	Instrument destiné à la chirurgie du rachis mini-invasif : microchirurgie de la hernie discale. <ul style="list-style-type: none"> - La fibre optique éclaire le canal vertébral in situ - Autostatique, réutilisable Intervention réalisée en temps très réduit
 <p>Neve</p>	Bio matériaux	Marquage CE Inde	Gamme de substituts osseux afin d'améliorer la repousse osseuse lors de arthrodèse. Neve est un gel d'hydroxyapatite en solution aqueuse, 100% d'origine synthétique.

<p>Sonora</p> 	<p>Bio matériaux</p>	<p>Marquage CE</p>	<p>Gamme de substituts osseux afin d'améliorer la repousse osseuse lors de arthrode. Sonora est un mélange d'HAP et de TCP sous forme de granules, d'origine 100% synthétique.</p>
---	--------------------------	--------------------	--

Répartition de l'activité par pays et par produit

Les graphes ci-dessous détaillent la répartition des ventes de Spineway par familles de produits et par zones géographiques au 31 décembre 2012 et au 31 décembre 2013 :



6.4.3 Principales activités

6.4.3.1 Recherche & Développement, et conception des produits

Les activités de Recherche & Développement de la Société sont détaillées à la section 11 du Document d'Information.

6.4.3.2 Fabrication et sous-traitance

Relation avec les sous-traitants

Spineway externalise ses activités de fabrication de ses produits et instruments et a recours à un réseau de plus de 15 sous-traitants français de premier plan, tous sélectionnés pour leur savoir-faire, la technicité de leur matériel de fabrication, et leur expérience dans la fabrication d'implants rachidiens. Cette fabrication sous-traitée s'effectue sur la base d'un cahier des charges très précis, reprenant notamment la tenue mécanique, la dureté et les dimensions des différentes pièces. Pour chaque produit, la Société a sélectionné au moins deux sous-traitants capables de réaliser les prestations attendues.

Le service méthode de Spineway inspecte les produits sur les machines de production à commande numérique. Seuls des matériaux normés et dont la traçabilité est démontrée sont utilisés, pour une bio compatibilité assurée. L'inspection finale de tous les produits est réalisée par des techniciens qualifiés avant entrée en stock.

Spineway et ses fabricants sont soumis à la réglementation du système qualité de l'Union Européenne. La Société bénéficie du marquage CE, et elle est certifiée par l'Organisation Internationale de Normalisation (ISO) et dispose des certifications ISO 9001 et 13485 (spécifique au secteur médical). Les installations de la Société et celles de ses sous-traitants peuvent faire l'objet de contrôles inopinés par les autorités réglementaires (France - ASNM, Etats-Unis, Brésil, etc.) ainsi que d'inspections de conformité menées par les autorités compétentes.

Spineway a mis en place des processus d'évaluation constante en termes de qualité, attestées par sa certification ISO9001/2008 et ISO 13485/2003 (DNV, Det Norske Veritas, Norvège) depuis sa création.

En raison des contraintes réglementaires strictes encadrant la fabrication de ses produits et afin d'assurer une qualité irréprochable, Spineway externalise sa fabrication auprès de sociétés qui répondent aux référentiels ISO et aux standards de qualité interne. Spineway supervise activement les performances de ses fournisseurs au travers d'un programme d'audits, destiné à assurer que les produits répondent, au minimum, à l'ensemble des exigences requises par les normes en vigueur et le cahier des charges de Spineway. Spineway estime que l'externalisation de ses activités de fabrication permet de réduire ses investissements, de maîtriser ses coûts et de concurrencer des fabricants produisant des volumes plus importants d'implants rachidiens ainsi que le pratique la vaste majorité de ses concurrents.

6.4.3.3 Distribution des produits et marketing

Pour la distribution de ses produits dans 48 pays, Spineway s'appuie sur un réseau de plus de 50 distributeurs indépendants pour la distribution à l'international (représentant près de 93% du chiffre d'affaires en 2013). Ces distributeurs sont sélectionnés pour leur capacité à distribuer les produits de la Société aux établissements de soins locaux. Le département marketing a pour mission de servir de support à l'ensemble des distributeurs en assurant d'une part une forte notoriété et visibilité aux produits de la Société auprès de la communauté scientifique, et en fournissant toute une documentation sur les produits et modes opératoires correspondants, ainsi que des supports de formation pour les instrumentistes hospitaliers.

Missions du département marketing

La Société possède un département marketing composé de 3 collaborateurs. Ce département assure et développe en interne la promotion de la Société et de ses produits, notamment à travers :

L'élaboration des outils de communication générale de la Société, notamment la plaquette commerciale et le site Internet de la Société ;

Le développement de la documentation relative aux produits à destination des chirurgiens et des distributeurs : description des différentes étapes des modes opératoires, du déroulement de la pose, etc. ;

Le développement des supports *print*, images digitales, campagne d'information, élaboration de stands, correspondant à la liste des services proposés décrits précédemment.

Formation

Spineway a bien intégré la nécessité d'organiser plusieurs types de formations nécessaires à la parfaite connaissance de ses produits par les personnels du bloc opératoire, conduisant à un acte chirurgical fluide, sans risque, au bénéfice de l'utilisateur et du patient.

A l'appui de son activité marketing, Spineway a mis en place un programme de formations de haut niveau spécifiques pour des chirurgiens et pour les distributeurs, leur permettant ainsi de développer leur connaissance de la technologie et des instruments de la Société. La Société organise périodiquement des ateliers de formation de chirurgie, conduits par des chirurgiens de renom dans différents hôpitaux à travers le monde.

Pour ce faire, Spineway a conçu :

Des supports imprimés, images 3D, images de synthèse, tableaux, fiches, diapositives

Des conférences d'enseignement visant :

Les chirurgiens : formation sur les spécificités des produits Spineway ;

Les personnels de bloc et des différents services manipulent les implants et les instruments (pharmacie centrale, management du bloc opératoire) mais également personnel de bloc, des services de stérilisation ;

Les personnels des équipes des distributeurs (commerciaux, chefs de produits, assistants opératoires) ;

Afin de former, informer chaque maillon d'une chaîne d'excellence visant à la réalisation d'opérations couronnées de succès :

Aide aux distributeurs pour l'élaboration de leur communication et promotion (design de stands) ;

Aide aux chirurgiens pour la rédaction de leurs publications scientifiques (réalisation de statistiques, mise en place d'un site Internet de recueil des données cliniques) ;

Aide aux différents personnels intervenant dans la chaîne de soins.

Evénements et conférences scientifiques

La Société participe à plusieurs congrès internationaux chaque année notamment :
Spineweek / Eurospine
SFCR (France)
American Academy Orthopaedica Association (AAOS)
North American spine society (NASS)
Latin Congres of Neurosurgery (CLAN)
Sociedad Ibero Latino Americana de Columna (Silaco)
Chinese Orthopaedic Association (COA)
Dubai Spine Congress

Eurospine 2013 (Liverpool)



AAOS 2014 (New Orleans)



CLAN 2012 (Rio de Janeiro)



Arab Health 2014 (DUBAI)



La Société organise des formations avec des chirurgiens de renom sur la base d'ateliers de travail (appelés *Hands-on workshops* dans la profession). La société organise également des symposiums et tables rondes regroupant des chirurgiens autour de problématiques spécifiques :
Traitement de la scoliose idiopathique
Abord antérieur de la colonne lombaire
Chirurgie rachidienne du jeune enfant

Exemple : cours Valencia 2011 (symposium)

Organisé avec le Dr Maruenda et le Dr Barios, deux jours de cours sur le traitement de la scoliose idiopathique ont été l'occasion de présenter la nouvelle instrumentation Mont Blanc 3D+. Un atelier sur cadavres a été tenu à l'Université Clinico de Valencia. Une trentaine de chirurgiens hispanophones ont assisté à cet événement.



En conclusion, ces événements permettent la diffusion de nouvelles techniques opératoires auprès de leaders d'opinions sélectionnés. Ils facilitent la vente des produits dans la mesure où ils permettent à la Société de développer une image de marque forte auprès des centres hospitaliers.

Réseau de distributeurs indépendants

Spineway distribue ses produits dans 48 pays, les ventes étant équilibrées entre Europe, Amérique Latine et Asie du sud-est. Le réseau international de Spineway comprend des distributeurs indépendants dans chaque pays ou zone géographique, à l'exception de la France où l'activité commerciale est assurée en direct auprès des centres de soins.

La plupart des contrats de distribution de Spineway sont doublement exclusifs, les distributeurs n'étant pas autorisés à commercialiser des implants chirurgicaux entrant en concurrence avec ceux de la Société.

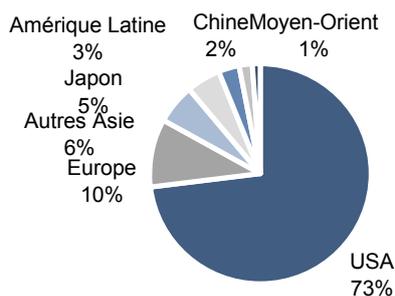
6.5 Présentation des marchés et de l'environnement concurrentiel du groupe

6.5.1 Principaux marchés

6.5.1.1 Marchés par zones géographiques

Le marché mondial des implants du rachis s'élèverait à environ 9,5 Mds\$ (environ 3 millions d'opérations instrumentées par an), principalement dominé par les Etats-Unis qui représenteraient un peu plus de 70% du marché soit 7 Mds \$.

Le graphe ci-dessous détaille le marché par grandes zones géographiques :



Source : iData Research, estimations Spineway

6.5.1.2 Marchés par produits

Classification

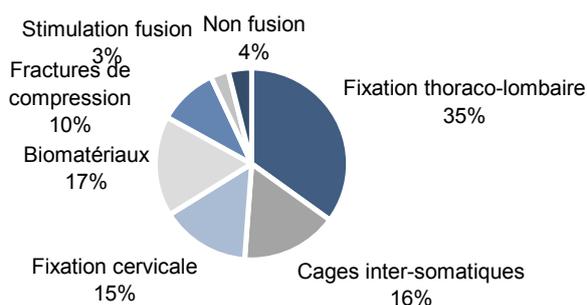
Le marché des implants destinés à la colonne vertébrale est divisé en implants de fusion et dispositifs de non-fusion. Sur le marché des implants de fusion, Spineway est une des seules entreprises de taille moyenne à avoir dès ses début élaboré une gamme quasi-complète d'implants du rachis pour répondre à toutes les pathologies de la colonne vertébrale.

Les implants de fusion sont constitués d'une part de plaques et de tiges fixées dans les vertèbres par des vis et crochets pédiculaires et, d'autre part, de cages intervertébrales. Ces implants favorisent la fusion, ou croissance osseuse entre deux vertèbres, afin de traiter les pathologies dégénératives (hernies discales), traumatiques, tumorales ou déformatives (scoliose) de la colonne.

Les dispositifs de non-fusion comportent des implants de stabilisation dynamique et des disques artificiels (ou prothèses discales). Leur objectif est de soigner les pathologies de la colonne vertébrale sans générer de fusion osseuse, de permettre des mouvements d'une amplitude limitée entre les vertèbres et de réduire la dégénérescence des disques adjacents.

Tous ces types d'implants doivent être déclinés en différentes tailles adaptées à la morphologie des vertèbres cervicales, thoraciques, lombaires ou sacrées, et nécessitant des instruments (ancillaires) pour le placement des implants et la correction de la position des vertèbres.

Le graphe ci-dessous détaille le marché par catégories d'implants (source *iData Research* pour le marché américain représentant la grande majorité du marché mondial) :



Source : iData Research, estimations Spineway

Spineway se positionne aujourd'hui sur le marché de la fusion et ambitionne de se positionner d'ici 2016 / 2017 sur la non fusion avec une prothèse de disque cervicale.

Tendances

Les principales tendances du marché identifiées par la Société sont les suivantes ;
 Augmentation des pathologies dégénératives notamment sous l'effet du vieillissement général de la population, de l'évolution des modes de vie et de la prévalence de l'obésité ;
 Montée en puissance des modes opératoires dits mini invasifs, dont l'objectif est de réduire l'impact de l'opération chirurgicale sur le patient. Cette tendance est principalement observée dans les pays développés ;

Développement du segment de la non-fusion (environ 5% du marché aujourd'hui) permettant de restaurer la fonction articulaire et de stabiliser un segment du rachis ;
 Augmentation de l'accès aux soins dans les pays émergents avec le développement d'une classe moyenne représentant une demande de soins croissance, associée à un déploiement de systèmes de couverture ;
 Pression réglementaire accrue ;
 Pression tarifaire dans les pays développés en raison des politiques publiques de maîtrise des dépenses de santé et réduction des bases de remboursement à l'initiative des assurances et des mutuelles.

La croissance du nombre d'opérations instrumentées dans le monde devrait croître d'environ 5% par an (source iData Research) avec cependant une situation contrastée selon les pays. Les marchés émergents devraient poursuivre leur rythme de croissance élevé alors que le marché américain devrait s'infléchir vers une relative stagnation. Une certaine pression devrait s'exercer sur les prix, notamment aux Etats-Unis compte tenu des difficultés de certains pays à maintenir leur équilibre budgétaire et la nécessité de réduire leurs dépenses de santé.

6.5.2 Concurrence

Le marché des produits du rachis est extrêmement concurrentiel et soumis (i) à des changements technologiques, (ii) à la mise sur le marché de nouveaux produits et (iii) à d'autres activités développées par les acteurs du marché.

Principaux facteurs de concurrence

Spineway estime que les principaux moteurs de concurrence sont les suivants :

La technologie, la fiabilité, la performance et la qualité des produits ;
 L'étendue de la gamme de produits proposée ;
 Les ressources financières ;
 La propriété intellectuelle ;
 Les relations avec les chirurgiens du rachis et les établissements de soins ;
 Les services attachés aux produits et le service clients ;
 Le positionnement prix ;
 La qualité des relations avec les distributeurs et les sous-traitants ;
 La couverture géographique.

Typologie de la concurrence

L'environnement concurrentiel peut être classé selon la typologie suivante :

Les leaders américains constituent le premier groupe de concurrents (Tier 1) de la Société avec une part de marché estimée à 80% au niveau mondial. Ces entreprises, souvent le fruit d'une politique d'acquisition dynamique au cours des dernières années, offrent une large gamme de produits commercialisés dans le monde entier, notamment grâce à d'importantes forces de vente commercialisant souvent indirectement auprès des établissements de soin. La plupart de ces entreprises sont présentes dans d'autres segments de la chirurgie orthopédique ou cardiaque, le rachis représentant une part modérée voire faible du chiffre d'affaires. Le tableau ci-dessous reprend le chiffre d'affaires total et le chiffre d'affaires rachis de ces leaders américains.

Société	CA Total	CA Spine	CA Ortho
Medtronic	\$ 16 590 M	\$ 3 131 M	
Johnson & Orto	\$ 71 900 M		\$ 9 500 M
Stryker	\$ 9 021 M	\$ 992 M	\$ 4 004 M
Zimmer	\$ 4 623 M	\$ 202 M	\$ 3 434 M
Orthofix	\$ 400 M	\$ 103 M	\$ 95 M
Blackstone			
Biomet	\$ 3 052 M		

Source : Capital IQ

Le second groupe est constitué de société de taille intermédiaire (Tier 2) essentiellement centrées sur les Etats-Unis et évoluant vers le modèle de distribution des leaders. Ces groupes *pure players* ont développé des gammes complètes et/ou des innovations technologiques pour pénétrer des segments spécifiques. C'est notamment le cas des sociétés suivantes :

Société	CA Total	CA Spine
Nuvasive	\$ 685 M	\$ 530 M
Globus Medical	\$ 434 M	\$ 254 M

Alphatec Scient'x	\$ 204 M	\$204 M
-------------------	----------	---------

Source : Capital IQ

La part de marché cumulée des deux premières catégories, toutes deux composées quasi-intégralement d'acteurs américains.

La troisième catégorie d'intervenants rassemble les sociétés de petite et moyenne taille qui développent des produits innovants en améliorant des produits existants ou de nouvelles technologies sur des marchés naissants. Ces sociétés, qui représentent des parts de marché encore relativement marginales, tirent profit de leur petite taille, de leur réactivité et de leurs étroites collaborations avec des chirurgiens de renom. Cette catégorie inclut par exemple des sociétés comme Spine Art (Suisse), LDR (France), Spineguard (France), Medicea (France), Vexim (France), Ulrich (Allemagne), Joimax (Allemagne), Sintea (Italie), Paradigm (Allemagne).

Spineway se situe pleinement dans cette troisième catégorie mais avec un positionnement axé sur la mise à disposition d'une gamme complète et l'amélioration des techniques opératoires et non uniquement sur la recherche de rupture technologique implant.

Par ailleurs, en marge de cette classification, quelques acteurs régionaux situés dans les pays émergents sont fortement développés au cours des dernières années. U&I (Corée du Sud), GS (Corée du Sud), Meditech (Corée du Sud), GMREIS (Brésil), MDT (Brésil), Kanghui (Chine), Wegao (Chine), Trauson (Chine).

6.6 Facteurs externes susceptibles d'avoir une influence sur l'activité de Spineway

6.6.1 Remboursement par des tiers

Les systèmes de remboursement et de paiement des soins médicaux varient sensiblement d'un pays à l'autre, avec néanmoins une tendance générale au contrôle des dépenses de santé, en constante augmentation. Les accords sur le remboursement doivent être obtenus pour chaque pays ou pour chaque région considérée. Les systèmes de remboursement sur ces marchés peuvent inclure des assurances privées ou publiques. La tarification, comme la rentabilité des produits et services médicaux peuvent faire l'objet de contrôles publics, et de nombreux pays ont d'ailleurs institué des plafonds pour des gammes de produits et des procédures spécifiques. :

Asie : Taiwan, Corée du Sud, Thaïlande, Hong-Kong, Chine

CE : tous les pays

Amérique Latine : la majorité des pays

6.6.2 Aspects réglementaires

Des dispositions législatives et réglementaires définies par la Commission Européenne, la FDA aux Etats-Unis, l'ANSM en France (Autorité Nationale de Sécurité du Médicament et des produits de santé) et les autorités réglementaires équivalentes dans les autres pays, encadrent les activités de mise en service et suivi après-vente des dispositifs médicaux de la Société.

Spineway fait partie du SNITEM (Le syndicat des entreprises industrielles du secteur des dispositifs médicaux) et participe à plusieurs groupes de travail. Le SNITEM est un interlocuteur reconnu et influent auprès de la HAS (Haute Autorité de Santé), ses fonctions incluent les discussions et négociations avec les autorités gouvernementales, de consultation de ses membres, ainsi que l'organisation de réunions d'information auprès des adhérents, et de rencontres régulières entre adhérents et autorité de santé.

Spineway travaille avec différents intervenants privés (avocats spécialisés en droit de la santé, consultants compétents en affaires réglementaires) afin d'évaluer en permanence l'adéquation de ses procédures avec les exigences en vigueur.

En Europe

Les directives européennes constituent des éléments de base de la législation applicable pour les pays de la communauté européenne. Ces directives fixent les exigences essentielles et matière de sécurité et définissent les modes d'évaluation de la conformité. L'application de ces directives se traduit par l'apposition du Marquage CE.

Les dispositifs médicaux résultat de la directive 93/42 sont répartis en quatre classes principales en fonction des risques (croissants) qui leurs sont associés: I, IIa, IIb et III.

L'annexe IX de la Directive Européenne définit les règles de classification. La classe I correspond au risque le plus faible (exemple: les instruments chirurgicaux réutilisables), la classe III étant celle au risque le plus important (stimulateur

cardiaque). Les produits répondants aux 3 dernières classes étant impérativement soumis à une revue de la part d'un organisme notifié.

Dispositifs Spineway	Classe
Instruments	I
Instrument relié à source de lumière froide (Rift)	Ila
Implants	IIb
Substituts osseux (Neve, Sonora)	III

Les Directives Européennes contiennent notamment des exigences en matière de sécurité, de documentation et de suivi post mise sur le marché auxquelles doivent se conformer les fabricants.

« Définitions, champ d'application :

1. La directive s'applique aux dispositifs médicaux et à leurs accessoires. Aux fins de la présente directive, les accessoires sont traités comme des dispositifs médicaux à part entière. Les dispositifs et leurs accessoires sont dénommés ci-après «dispositifs».

2. Aux fins de la présente directive, on entend par:

a) «dispositif médical»: tout instrument, appareil, équipement, logiciel, matière ou autre article, utilisé seul ou en association, y compris le logiciel destiné par le fabricant à être utilisé spécifiquement à des fins diagnostique et/ou thérapeutique, et nécessaire au bon fonctionnement de celui-ci, destiné par le fabricant à être utilisé chez l'homme à des fins:

de diagnostic, de prévention, de contrôle, de traitement ou d'atténuation d'une maladie,

de diagnostic, de contrôle, de traitement, d'atténuation ou de compensation d'une blessure ou d'un handicap,

d'étude ou de remplacement ou modification de l'anatomie ou d'un processus physiologique,

de maîtrise de la conception,

et dont l'action principale voulue dans ou sur le corps humain n'est pas obtenue par des moyens pharmacologiques ou immunologiques ni par métabolisme, mais dont la fonction peut être assistée par de tels moyens;

b) «accessoire»: tout article qui, bien que n'étant pas un dispositif, est destiné spécifiquement par son fabricant à être utilisé avec un dispositif pour permettre l'utilisation dudit dispositif conformément aux intentions du fabricant de ce dispositif; »

Afin de garantir que les dispositifs sont conformes à ces directives, une revue par un organisme tiers, appelé organisme notifié, est impératif et donne lieu à la délivrance d'un certificat CE.

Grandes étapes du marquage CE

Constitution du dossier Technique	Phase de Recherche & Développement et constitution du dossier technique
Constitution du dossier « Administratif » conforme à la Directive Européenne	Vérification du respect des exigences essentielles (annexe 1 de la Directive) incluant notamment vérification de la sécurité du produit (réalisation d'essais)
	Analyse des risques
	Validation du projet de notices d'instructions
	Validation du projet d'étiquetage
	Validation du projet de la stérilisation (si applicable)
	Evaluation clinique (évaluation de la littérature scientifique dans le cas de Spineway)
	Déclaration de conformité
Evaluation par l'organisme notifié choisi	Marquage CE selon une annexe de la Directive Européenne (annexe 2 pour les implants Spineway)
Suivi du projet	Suivi post mise sur le marché

Spécificités françaises

L'organisme qui gère la mise sur le marché des dispositifs médicaux en France est l'ANSM.

La HAS a un rôle de tutelle, d'organisation et de mise en place de réglementations afin d'évaluer l'adéquation de l'offre en dispositifs médicaux avec les besoins du système de santé. Des réunions sont régulièrement organisées avec les industriels français, afin d'évoquer les futures évolutions de la réglementation.

Risque d'un renforcement des normes réglementaires Européennes

Le contexte réglementaire mondial est en constante évolution, de l'évolution des techniques et des rapprochements de législation à travers le monde (projet d'uniformisation des procédures d'enregistrement sur un groupe de pays d'Asie ; projet de réforme des Directives Européennes ; nouveau décret relatif à la publicité en France, etc.).

Spineway dispose des moyens adaptés à une veille réglementaire efficace permettant d'anticiper les changements :

- Personnel dédié (suivi qualité et affaires réglementaires).
- Adhérente au SNITEM (syndicat des industries médicales) ;
- Réseau de consultants, etc. ;

Plus précisément, dans une résolution de 2012, le Parlement Européen a appelé expressément la Commission à « opter pour un système d'autorisation avant mise sur le marché pour certaines catégories de dispositifs médicaux y compris, au moins, les dispositifs médicaux appartenant aux classes IIb et III », dont l'application devrait être effectuée avant fin 2017 (« medical device directive recast »).

Ceci rapproche le traitement réglementaire des dispositifs médicaux de l'AMM des produits pharmaceutiques, dont les délais et coûts sont reconnus.

Les autorités françaises ont récemment déclaré en 2014 être très favorables à ce durcissement des règles, tenant probablement compte du récent scandale des prothèses mammaires.

Ces mesures, une fois mises en oeuvre, devraient, pour être remplies par Spineway ainsi que tous ses concurrents, retarder la commercialisation d'une à deux années sur la zone CE, et décaler d'autant le démarrage des homologations sur le reste du monde (hors USA spécifique via la US FDA). En effet, la plupart des pays reconnaissent le marquage CE et exigent celui-ci avant même d'y adjoindre leurs propres spécificités.

L'entreprise souhaite en conséquence anticiper sur le délai, à ce jour inconnu, de mise en application de ces mesures, et accélérer le rythme de sortie et mise sur le marché des nouvelles gammes de son programme de R&D (cf supra)

L'objectif est un investissement accru en R&D et affaires réglementaires afin de qualifier par un marquage CE ces nouvelles gammes Spineway selon la réglementation européenne actuelle, soit environ 8 gammes de produits avant fin 2017.

Impact de la loi anti-cadeaux

La Société est soumise à la loi Bertrand dite *Sunshine Act*, laquelle impose notamment de rendre publiques les conventions et les avantages consentis aux personnels de santé (chirurgiens dans le cas de Spineway). Un descriptif de cette législation est fait à la section 4.3.4 du Document d'Information.

Types de remboursement

Il existe 2 types de remboursement :

Remboursement sous nom de marque : nécessite le dépôt d'un dossier complexe apportant la preuve d'un service attendu suffisant ou supérieur à celui de produits déjà existants ;

Remboursement sous ligne générique : la Société estime que les produits répondent à une description de produits remboursée (présent dans la Liste des Produits et Prestations Remboursables LPPR) : une simple déclaration doit être faite.

Le remboursement des produits Spineway en France se fait sous ligne générique.

Enregistrement des produits à l'étranger (hors Union Européenne)

Brésil

Respect des règles GMP-RDC-59 établis par l'ANVISA. Un audit par cet organisme doit avoir lieu avant de pouvoir déposer des dossiers d'enregistrement. Des tests mécaniques spécifiques peuvent être demandés

Etats-Unis

En fonction de leur classe (leur criticité) certains dispositifs médicaux sont exemptés de procédure d'homologation et d'autres ne le sont pas. Deux voies s'offrent dans ce cas de figure :

La procédure simplifiée 510k pour les dispositifs ayant des équivalents déjà sur le marché US : une procédure 510k est une évaluation en 90 jours, période renouvelable de 90 autres jours en cas de questions par l'autorité de santé FDA. Des dossiers 510k démontrant l'équivalence à tout ou partie de produits déjà enregistrés sont réalisés pour les produits Spineway actuels ;

La procédure PMA (*Pre Market Approval*) pour les dispositifs qui ne sont pas substantiellement équivalents à d'autres déjà sur le marché américain. Pour l'instant, il n'y a pas de produit Spineway sous procédure PMA nécessitant la réalisation de dossiers d'une complexité très importante.

Le propriétaire d'un certificat FDA est soumis à un audit.

Chine

Respect des règles établis par la SFDA. La SFDA est en train de reconnaître certains process ou matières premières largement reconnues à l'international dont le marquage CE, ce qui facilitera à terme les mises sur le marché. Pour le moment des dossiers de tests très complets doivent être fournis, certains tests étant réalisés par le laboratoire rattaché à la SFDA pour accélérer les processus.

Autres Pays

Pour les pays moins demandeurs, la fourniture des certificats CE et ISO est suffisante.

Sont généralement joints :

Certificat de Libre Vente délivré par l'ANSM (anciennement AFSSAPS) ;

Documents légalisés (par CCI, MAE, notaire et/ou consulat) ;

Revue de la littérature ;

Résultats de tests mécaniques.

Liste non-exhaustive des pays où ces homologations peu complexes sont possibles :

- Suisse
- Thaïlande
- Vietnam
- Hong Kong
- Chili
- Panama
- Turquie
- Venezuela
- Syrie
- Liban

Les différentes législations et réglementations relatives aux dispositifs médicaux sont intégrées au management de la qualité afin de pouvoir répondre en permanence aux exigences réglementaires des pays dans lesquels les dispositifs sont commercialisés.

Les législations et réglementations relatives aux dispositifs médicaux sont en perpétuelle évolution, l'objectif du renforcement du cadre réglementaire étant d'assurer la sécurité des patients. Afin de répondre en permanence à l'évolution des législations et réglementations, la Société a mis en place :

- Un département qualité et affaires réglementaires avec deux salariés ;
- Des procédures qui permettent d'assurer une veille constante des évolutions réglementaires et ainsi assurer la conformité réglementaire permanente de ses activités ;
- Un système de vérification interne, grâce à des audits qui permettent de vérifier la bonne application des exigences réglementaires au sein de son organisation ;
- Un réseau de partenaires spécialisés dans le domaine des dispositifs médicaux et des affaires réglementaires.

Obligations des fournisseurs en matière de réglementation

Le fabricant, responsable de la mise sur le marché des produits, a l'obligation réglementaire de contrôler ses sous-traitants. Spineway requiert de ses sous-traitants d'implants le respect d'un cahier des charges précis, incluant l'obligation d'avoir un Système de Management de la Qualité certifié et l'obligation d'avoir une assurance responsabilité civile professionnelle adaptée à l'activité.

Dans tous les cas, les sous-traitants attestent de la conformité des approvisionnements à la commande et aux spécifications.

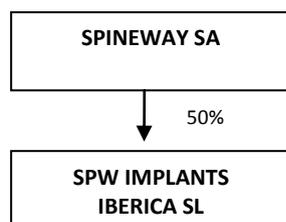
7 Organigramme

7.1 Organigramme juridique

Au 31 décembre 2013 la Société a une filiale détenue à 50%, la société SPW Implants Iberica SL, société de droit espagnol distributrice des produits Spineway en Espagne.

Comme annoncé dans l'Offering Circular rédigé pour les besoins de l'introduction sur Alternext, cette participation a été acquise par Spineway auprès de la société Cogera (détenue à 50% par Monsieur Stéphane Le Roux et à 50% par Monsieur Philippe Laurito) en juillet 2013, avec pour objectif de rattacher cette participation directement à Spineway.

Le schéma ci-dessous présente l'organigramme juridique en tenant compte de l'acquisition de la participation dans SPW Implants Iberica SL :



Spineway bénéficie d'une exemption d'établissement et de publication de comptes consolidés. En effet, par application des dispositions des articles L. 233-17 et R. 233-16 du Code de commerce, les sociétés, à l'exception de celles qui émettent des valeurs mobilières admises aux négociations sur un marché réglementé ou des titres de créances négociables, sont exemptées de l'obligation d'établir et de publier des comptes consolidés et un rapport sur la gestion du groupe, (i) lorsqu'elles sont elles-mêmes sous le contrôle d'une entreprise qui les inclut dans ses comptes consolidés et publiés (en ce cas, toutefois, l'exemption est subordonnée à la condition qu'un ou plusieurs actionnaires ou associés de l'entreprise contrôlée représentant au moins le 1/10 du capital ne s'y opposent pas) ; (ii) ou lorsque l'ensemble constitué par une société et les entreprises qu'elle contrôle ne dépasse pas 2 des 3 critères suivants pendant 2 exercices successifs : nombre moyen de salariés permanents : 250 ; chiffre d'affaires net : 30 millions € ; total du bilan : 15 millions €.

Le total de Spineway et SPW Implants Iberica SL ne dépassant aucun des trois critères au 31 décembre 2013, elle peut donc être classée comme « petit groupe » et être exempté de l'établissement et de la publication de comptes consolidés.

L'organisation opérationnelle du groupe constitué des sociétés Spineway et SPW Implants Iberica SL (ci-après le « Groupe ») et les principales fonctions transversales sont présentées à la section 17.1 "*Organigramme opérationnel*" du Document d'Information.

La répartition des effectifs salariés du Groupe est présentée au chapitre 17 "*Salariés*" du Document d'Information.

7.2 Présentation des principales sociétés du groupe

En tenant compte de l'acquisition de la participation dans SPW Implants Iberica SL, la Société n'a qu'une seule filiale. Cette société a pour activité la distribution d'implants du rachis en Espagne (se référer à la section 25 du Document d'Information).

L'activité de la Société est décrite dans la section 6 du Document d'Information.

7.3 Principaux flux intra-groupe

Sur l'exercice 2013, Spineway a réalisé un chiffre d'affaires de 175 K€ avec SPW Implants Iberica SL (se référer à la section 25 du Document d'Information) incluant la refacturation de 15 K€ de management fees. De son côté, SPW Implants Iberica SL a refacturé à la Société la somme de 32 K€ de management fees.

Au 31 décembre 2013, SPW Implants Iberica SL devait la somme de 249 K€ au titres de créances clients et 300 K€ au titre du remboursement de créance sous la forme d'une convention de rééchelonnement associée à des garanties et d'une rémunération financière du capital prêté

8 Propriétés immobilières, usines et équipements

8.1 Propriétés immobilières et équipements

8.1.1 Immobilisations corporelles importantes, existantes ou planifiées

Les seuls locaux utilisés par la Société sont ceux de son siège social et établissement principal pour lequel la Société a conclu en décembre 2012 une sous-location d'une durée ferme de 9 ans pour la location d'un bâtiment situé Technoparc, 5 allée Moulin Berger, Ecully 69130, d'une superficie de 918 m²

Adresse	Surface	Loyer annuel	Bailleurs	Type bail	Date de début	Echéance
Technoparc, 5 allée Moulin Berger, Ecully 69130	915 m ²	140 k€	SCI ALLPA*	sous-location	janvier 2013	janvier 2022

La prise de possession des locaux après réalisation des travaux a eu lieu en mai 2013. Le montant des loyers a été de 82 K€ en 2013. Ce bail sera porté à 140 K€ à partir du 01 janvier 2014, la SCI ALLPA ayant accepté d'appliquer un loyer minoré sur la première année de bail afin de limiter l'impact du double loyer (nouveau et ancien siège social) sur 2013 pour la Société. En effet le bail de son précédent siège social situé à Bron a pris fin en novembre 2013.

La SCI ALLPA est détenue par Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO (sur ce point, se référer à la section 19 du Document d'Information).

8.2 Question environnementale et développement durable

La nature des activités du Groupe n'entraîne pas de risque significatif pour l'environnement.

La Société ne se désintéresse pas pour autant des problématiques d'environnement et de développement durable.

Ainsi, Spineway imprime volontairement de petites séries de documentations produits, afin de diminuer le risque de devoir détruire des documents obsolètes. L'évolution constante des produits nécessite des mises à jour fréquentes. De même, la Société fournit les modèles informatisés de ses documentations à ses distributeurs et leur propose d'imprimer localement des documentations, afin de réduire les dépenses énergétiques liées au transport de documents. Par ailleurs, la Société a conçu, en interne, une structure de stand (congrès, salons) évolutive et réutilisable, qui permet de réduire le gaspillage lié à la destruction de menuiseries à usage unique (pratique la plus répandue). La réutilisation d'une structure évolutive permet de donner un nouvel aspect au stand Spineway, au fil de l'évolution de ses stands de congrès, en ajoutant à la structure antérieure.

9 Examen du résultat et de la situation financière

Le lecteur est invité à lire les informations qui suivent relatives à la situation financière et aux résultats de la Société avec les états financiers établis en normes françaises pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

9.1 Présentation générale

Depuis septembre 2005, Spineway conçoit, fabrique et commercialise des implants et instruments pour la chirurgie de la colonne vertébrale.

La Société a bouclé son premier exercice au 31 décembre 2006 avec un chiffre d'affaires de 968 K€ et a fini l'exercice 2013 avec un chiffre d'affaire de 6 592 K€ et un résultat net négatif de 51 K€..Elle réalise la part essentielle de son chiffre d'affaires à l'export.

Les lecteurs sont invités à lire la présente analyse de la situation financière et des résultats de Spineway pour les exercices 2012 et 2013 avec les états financiers de la Société, les notes annexées aux états financiers mentionnés au chapitre 20 « *Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur* » du présent Document d'information et toute autre information financière figurant dans le présent Document d'information..

9.1.1 Principaux facteurs ayant une incidence sur l'activité et le résultat

La Société a réalisé en 2013 près de 93% de son chiffre d'affaire à l'export. Ses produits d'exploitation sont composés principalement de son chiffre d'affaires. Ce dernier a représenté 99% des produits d'exploitation de 2013.

Les facteurs clés susceptibles d'avoir une incidence sur les résultats de la Société sont exposés ci-après.

Ventes et distribution

Les clients de la Société sont principalement des distributeurs, qui achètent les produits de la Société, lesquels seront utilisés par des chirurgiens. La Société exerce ses activités dans 48 pays en Europe, en Amérique Latine, en Asie et au Moyen-Orient.

Spineway ne vend en direct à des hôpitaux et des cliniques privés que dans un seul pays, la France, pour des questions de proximité notamment. Mais la Société ne s'interdit pas pour le futur de passer par un distributeur afin de développer ce marché.

La Société ne dispose pas et ne prévoit pas de disposer de force de vente en tant que telle en interne.

Les distributeurs achètent généralement les produits à Spineway à un prix négocié en fonction du prix du marché, de la réglementation applicable et de la concurrence et les revendent à leurs clients au prix de marché.

Pour certains distributeurs, la Société verse en sus une commission calculée sur les ventes réalisées par Spineway. Ces commissions sont comptabilisées en frais commerciaux dans les comptes de la Société.

Le choix opéré par la Société de passer par des distributeurs est un choix de gestion. La marge perdue se fait au profit d'une plus grande flexibilité aux demandes du marché et permet pour chaque marché d'optimiser le mix distributeurs/produit Spineway. Cela lui permet de pénétrer rapidement un marché en bénéficiant du réseau d'un distributeur déjà installé ou au contraire d'en sortir rapidement si la situation économique s'y dégrade. Sauf cas exceptionnels, Spineway accorde une exclusivité à ses distributeurs pour un territoire donné.

Chaque distributeur fait l'objet d'un contrat de distribution qui se renouvelle généralement par tacite reconduction. Il est à noter que le distributeur support les stocks d'implants nécessaire à son activité ainsi que, lorsque les conditions de marchés le permettent, les stocks d'instruments. Au-delà des aspects contractuels qu'il peut être quelque fois difficile à faire valoir dans certains pays, la nécessité pour le distributeur d'investir dans un stock d'implants et le cas échéant d'instruments fait qu'il n'est pas simple pour lui de changer de fournisseur et oblige la Société et son distributeur à se placer dans une politique de collaboration moyen/long terme.

Depuis sa création, la Société a assuré son développement sur des marchés réputés difficiles, en Amérique du Sud, en Asie ou au Moyen-Orient. Ceci lui a permis de développer son savoir-faire au niveau mondial.

En prenant en considération les forces de vente de ses distributeurs, la Société estime qu'elle dispose au moins de 400 représentants formés à la vente de ses produits.

La formation des distributeurs et de leur force de vente aux produits Spineway est assurée par la Société.

Croissance future de la société

La Société ne considère pas que la croissance future du marché mondial des implants rachidiens soit le principal facteur qui influencera sa croissance à moyen terme. La Société estime que son développement futur sera avant tout influencé par sa capacité à développer ses distributeurs existants ainsi qu'à s'adresser à de nouveaux territoires par son offre produits sans cesse étoffée et évoluant vers des produits de plus en plus innovants mais répondant avant tout aux attentes du marché et reconnus par les distributeurs et les chirurgiens.

Au 31 décembre 2013, la Société est représentée dans 48 pays et propose 8 gammes de produits couvrant environ 90% des besoins du marché des implants rachidiens. Elle est encore très peu présente sur le principal marché mondial que sont les Etats-Unis, marché qu'elle a commencé à pénétrer fin 2011.

Politique tarifaire, remboursement selon les produits.

Le niveau de remboursement des produits de la Société, lequel affecte directement le prix de vente des produits, diffère d'un marché à l'autre et est souvent déterminé par les autorités de régulation et/ou les systèmes d'assurance privés. Ces derniers s'efforcent de réduire le montant des dépenses de santé en plafonnant les montants remboursés sur les produits. Compte tenu du pouvoir des organismes gérant les dépenses de santé, qu'ils soient publics ou privés, en matière de fixation des tarifs, la marge d'autonomie dont dispose la Société pour fixer le prix de vente de ses produits se trouve réduite.

Même dans les pays où les prix de vente ne sont pas fixés par les autorités publiques ou les systèmes d'assurances privées, la concurrence existante sur le marché des implants rachidiens limite la possibilité d'augmenter les prix.

Les prix pratiqués pouvant être très différents d'un pays à l'autre, les prix de vente moyens et le chiffre d'affaires dépendent grandement de la zone géographique considérée. La stratégie de la Société n'est pas axée uniquement sur un développement de son chiffre d'affaires aux États-Unis, où l'environnement tarifaire est aujourd'hui plus favorable, ce qui pourrait contribuer à augmenter le prix de vente moyen de ses produits et à accroître ses marges brutes. En effet, la Société considère que les contraintes économiques macro-économiques vont aller vers une diminution des prix mondiaux y compris, et surtout, aux États Unis.

Fabrication et coût des ventes.

La fabrication des produits de la Société est réalisée par des sous-traitants. Les contrats conclus avec les sous-traitants sont généralement des contrats à durée déterminée, qui prévoient un prix fixe en fonction d'un barème quantitatif dégressif aux termes desquels les fabricants assurent leur propre approvisionnement en matières premières et supportent ainsi les variations de prix des matières premières pendant la période d'exécution du contrat. La seule exception concerne le PEEK pour lequel la Société s'approvisionne auprès du principal fournisseur, Invibio Ltd. et approvisionne ensuite ses sous-traitants. La Société peut subir de ce fait les éventuelles variations de prix de cette matière première, ce qui peut avoir une incidence sur ses marges. A noter cependant que ces dernières années des sociétés concurrentes à Invibio Ltd ont commencé à proposer à leur tour du PEEK. Pour l'instant la Société n'a pas souhaité changer de fournisseur malgré une offre un peu plus intéressante au niveau tarif, mais ceci lui permet d'avoir la perspective d'une offre alternative.

La Société estime que le prix des matières premières représente environ 10 % du prix des contrats conclus avec ses fournisseurs et qu'ainsi une variation de 10 % dans les coûts globaux des matières premières pourrait réduire le résultat d'opérationnel de 1% environ. Cependant, l'impact réel pourrait varier de manière plus ou moins significative en fonction de la capacité de la Société à négocier des conditions contractuelles favorables avec ses fournisseurs notamment avec la forte augmentation des volumes de production.

Les sous-traitants de la Société supportent également les coûts liés au respect des normes de qualité prévues par les autorités compétentes de chaque marché, et, en particulier, la réglementation édictée par la FDA aux États-Unis et celle résultant des Directives européennes sur les dispositifs médicaux. Spineway n'a pas connu d'augmentation significative des prix d'approvisionnement car l'augmentation régulière des quantités commandées permet soit de renégocier les tarifs à la baisse, soit un maintien des prix d'une année sur l'autre.

Stocks d'implants. Dans certains pays dont par exemple la France, les pratiques du marché nécessitent que soit laissé en consignation un stock d'implants dans lequel puisent les hôpitaux et cliniques en fonction de leurs besoins. Seul le réassort leur est alors facturé.

Kits d'instruments. La mise à disposition gratuite auprès des chirurgiens de kits d'instruments chirurgicaux pour l'utilisation des implants rachidiens de la Société constitue une pratique de marché courante. Lors de la livraison des instruments par les fabricants, la Société les considère comme des stocks en attendant leur affectation finale.

Lors de la mise à disposition de ces kits d'instruments auprès des hôpitaux et cliniques, par l'intermédiaire de ses distributeurs pour l'export ou directement dans le cas de la France, la Société conserve la propriété de ses kits d'instruments mais les sort de ses stocks et les traite comme un actif matériel qui est alors déprécié sur 3 ans. Ce traitement comptable a été systématisé depuis ses comptes intermédiaires au 30 septembre 2012.

Recherche & développement

Depuis sa création la Société a consacré au moins 15% de l'ensemble de ses dépenses à de la recherche et du développement. Ceci lui a permis de disposer maintenant de 8 gammes de produits, conçus en interne.

La Société prévoit de continuer à consacrer une part significative de ses ressources à la recherche et au développement dans le futur afin de pouvoir augmenter et renouveler les gammes de produits offerts par la Société. La Société prévoit de lancer en moyenne 2 à 3 nouveaux produits par an sur les 3 ans à venir.

9.2 Comparaison des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012

9.2.1 Analyse du compte de résultat

9.2.1.1 Chiffre d'affaires et produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de la Société se sont élevés respectivement à 5.523.390 € et 6.642.958 € pour les exercices clos aux 31 décembre 2012 et 2013.

Ces produits d'exploitations sont composés principalement du chiffre d'affaires. En 2012, la production Immobilisée correspond à des prototypes que la Société fait réaliser en externe et qui sont d'abord comptabilisés en frais de R&D dans les dépenses puis reclassés en immobilisations corporelles par l'intermédiaire du compte de Production Immobilisée.

K€	2012	2013	Variation
Chiffre d'affaires	4 724	6 592	39,5%
Production immobilisée	724	0	
Subvention Exploitation	52	17	
Autres Produits, dont reprise de charge et subventions	23	34	47,8%
Production de l'exercice	5 523	6 643	20,3%

Fin 2013, la Société était distribuée dans 48 pays.

Des nouveaux produits ont été lancés :

SONORA : substitut osseux

Complément gamme Mont Blanc : connecteurs et vis Lombo-Illiaques

9.2.1.2 Charges d'exploitation

Achats marchandises et matières premières / marge brute sur achats matières

K€	2 012	2 013	Variation
Achats marchandises, matières premières et autres approvisionnements	2 172	2 916	34,3%
Variation de stocks	156	-504	
Total	2 328	2 412	3,6%
Marge brute sur achats matières	2 396	4 180	74,46%
% Marge brute sur chiffre d'affaires.	50,71%	63,4%	

A méthode comptable comparable (voir annexe des comptes 2013 partie « Comparabilité d'un exercice à l'autre ») la marge brute 2012 se serait établi à 2 396 K€ et un % de marge brute de 63,7% vs 63,4% pour 2013. Soit une marge brute sur produit vendu stable de 2012 à 2013.

Autres charges externes

K€	2 012	2 013	Variation
Total	1 385	1 965	41,9%

La hausse des autres charges externes (+ 580 K€) est, pour l'essentiel, due aux facteurs ci-dessous :

- Loyers	+ 83 K€ (+125%). La Société a pris à bail de nouveaux locaux en mai 2013.. Toutefois la charge de loyer pour les anciens locaux s'est prolongée en doublon jusqu'à fin novembre 2013.
- Commissions sur vente :	+ 90K€ (+55%) en croissance plus rapide que celle du chiffre d'affaires. Seul 3 distributeurs sont concernés par les commissions sur vente, or ces distributeurs ont particulièrement performés sur l'année 2013.
- Frais de marketing	+ 57 K€ (+39%) en ligne avec la croissance du chiffre d'affaires ; pour l'essentiel il s'agit des frais de Foires et Expositions où la Société a renforcé sa présence
- Voyages – déplacements:	+116 K€ (+39%), en ligne avec la croissance du Chiffre d'affaires. Frais essentiellement liés à l'activité marketing et commerciale.
- Recrutements:	+52K€ (+115%), la Société a considérablement renforcé ses effectifs en 2013 (12 recrutements)
Honoraires	+87K€ (76%), un niveau très exceptionnel en 2013 induit par l'opération d'introduction sur Alternext et de levée de fonds

Impôts, taxes, salaires et charges sociales

K€	2 012	2 013	Variation
Impôts, taxes et versements assimilés	32	77	140,6%
Salaires et traitements	1 000	1 400	40,0%
Charges sociales	312	559	79,2%
Total	1 344	2 036	51,5%

Les effectifs moyens étaient de 22 à fin 2012 versus 30 à fin 2013. En 2013 la Société a procédé à 12 nouveaux recrutements.

La croissance des charges sociales est principalement due à la croissance de la masse salariale ainsi qu'à la disparition des avantages du statut de Jeune Entreprise Innovante en 2013.

Dotations aux amortissements et aux provisions d'exploitation et autres charges d'exploitation

K€	2 012	2 013	Variation
Dotations aux amortissements sur immobilisation	297	447	50,5%
Dotations aux provisions d'exploitation	33	12	-63,6%
Autres charges d'exploitation	2	55	
Total	332	514	54,8%

La forte progression des dotations aux amortissements sur immobilisation est directement liée au doublement de l'actif immobilisé. Celle des autres charges d'exploitation est exclusivement générée par la progression du poste « Redevances / concession » qui recouvre les frais de dépôt ou d'extension de brevets (notamment aux USA, au Brésil et en Chine pour les 3D+).

9.2.1.3 Formation du résultat net

K€	2012	2013	Variation
Chiffre d'affaires	4 724	6 592	39,5%
Autres produits exploitation	799	51	
Total produits exploitation	5 523	6 643	20,3%
Achats marchandises et var. de stocks	2 328	2 412	3,6%
Marge brute sur achats matière	3 195	4 231	32,4%
Autres dépenses d'exploitations	2 732	4 057	48,5%
Excédent brut d'exploitation	463	174	-62,4%
Dotation aux amortissements et aux provisions	330	459	39,1%
Résultat d'exploitation	133	-285	
Résultat financier	-60	-13	
Résultat exceptionnel	68	-86	
Crédit d'impôt	269	333	
Résultat net	410	-51	

En 2013 la Société tout en maintenant son taux de marge brute historique a dû assumer une forte hausse de ses dépenses d'exploitation qui ont érodé l'excédent brut d'exploitation. Comme vu précédemment certaines de ces dépenses ont un caractère non récurrent (honoraires, frais de recrutement...). Il convient aussi de considérer qu'en 2013 la Société a consenti un important investissement en termes d'outil de travail et de dimensionnement de ses équipes pour faire face à l'expansion attendue de ses activités.

Le résultat exceptionnel de 86 K€ est principalement affecté à hauteur de 71 K€ par la prise en compte de charges sur exercices antérieurs.

La Société a bénéficié en 2013 d'un crédit d'impôt recherche de 323 K€ contre 269 K€ en 2012.

9.2.2 Analyse du bilan

K€	2 012	2 013	Variation
Actifs immobilisés	681	1 267	86,0%
- immo incorporelles	201	150	-25,4%
- immo corporelles	445	683	53,5%
- immo financières	35	434	x 12
Besoin en fonds de roulement	2 772	4 296	55,0%
- Stocks et en cours	1 420	1 924	35,5%
- Créances clients	2 287	3 984	74,2%
- fournisseurs	-1 129	-1 786	58,2%
- dettes fiscales & sociales	-277	-563	103,2%
- Autres actifs et passifs d'exploitation	471	737	56,5%
TOTAL ACTIF INVESTI	3 453	5 563	61,1%
Capitaux propres	1 085	4 964	x4,6
Autres capitaux propres	80	160	100,0%
Provisions	25	5	-80,0%
Dettes financière nette	2 263	433	-80,9%
TOTAL CAPITAUX INVESTIS	3 453	5 562	61,1%

En ce qui concerne les immobilisations, la Société a consenti d'importants investissements au cours de l'exercice 2013 (notamment kits d'instruments mis à disposition des hôpitaux = 259 K€ en valeur brute).

Par ailleurs l'aménagement dans les nouveaux locaux pris à bail ont engendré de nouveaux investissements d'aménagement et de matériels de bureaux (145 K€), ainsi qu'une augmentation du cautionnement (+38 K€). Enfin après l'acquisition du contrôle du distributeur espagnol une partie de la créance commerciale de la Société a été consolidée en prêt d'actionnaire (300 K€).

Le besoin en fonds de roulement de la Société augmente fortement en 2013 principalement en raison d'une augmentation conjoncturelle de l'encours client dû à l'allongement des délais de règlement consenti sur les pays d'Amérique latine et Afrique-Moyen Orient notamment.

Normalement les distributeurs absorbent les délais imposés par les clients finaux, hôpitaux et cliniques mais en 2013 les efforts de conviction et d'animation des distributeurs ont conduit la Société à les soutenir provisoirement pour les aider à mieux asseoir leur position. La crise des pays émergents, qui a notamment impacté l'Amérique Latine, a aussi eu un effet sur l'activité à l'import des distributeurs de la Société et leur a rendu plus difficile l'accès aux devises ce qui a provoqué un allongement de leurs délais de paiement. La Société, hormis le cas des USA, facture en euros.

Les progressions des autres éléments constitutifs du BFR sont généralement en ligne avec la progression des revenus et des effectifs.

En 2013 l'augmentation de capital a renforcé les fonds propres à concurrence de 3,9 M€. L'endettement financier s'améliore de 495 K€ (notamment par un moindre recours au découvert et une trésorerie demeure disponible au 31/12/2013 pour un montant de 1.384 K€).

La différence a permis de financer les investissements en immobilisations (+586 K€ net) et en Besoin en Fonds de Roulement (+1.543 k€).

10 Trésorerie et capitaux

10.1 Informations sur les capitaux, liquidités et sources de financement du groupe

Nous vous invitons à vous référer également aux différentes notes en annexe aux comptes figurant au paragraphe 20.1 et 20.4 du présent Document d'information. Au 31 décembre 2013, le montant de la trésorerie et équivalents détenus par la Société s'élevait à 1 384 K€ contre 49 K€ au 31 décembre 2012.

10.1.1 Financement par le capital

La Société a reçu un total, en valeur nominale, de 339.550 euros (avant déduction des frais liés aux augmentations de capital) à travers des augmentations de capital réalisées entre 2005 et 2013. Le tableau ci-dessous synthétise les principales augmentations de capital, en valeur, entre la date de création de la Société et la date du présent Document d'information :

Date	Montant levé (en euros)	Incorporation de réserve	Nature de l'opération
2005	18 750		Constitution de la Société, libération de 50% du capital social initial.
2006	18 750		Libération des 50% restants du capital social initial.
2008	20 100		Augmentation de capital
2009	20.100 (1)	72.300	Augmentation de capital
2010	26.150 (2)	73.900	Augmentation de capital
2011	30 000		Augmentation de capital
2013	59 500 (3)		Augmentation de capital par placement privé sur Alternext
Total	339 550		

(1) dont 72,3 K€ par incorporation de réserves

(2) dont 73,9 K€ par incorporation de réserves

(3) Auxquels doivent être rajoutés 3 872 001 euros de prime d'émission

10.1.2 Financement par l'emprunt

Au-delà de la trésorerie courante générée par les activités, la Société finance ses investissements par des emprunts bancaires.

Tableaux présentant la répartition des dettes bancaires 1 an / 1 à 5 ans / > 5 ans, au 31 décembre 2013 :

Echéance ≤ 1 an	Echéance 1 à 5 ans	Echéance ≥ 5 ans
1 322 273	495 241	0

A la date du Document d'Information, l'intégralité des emprunts est en euros.

10.1.3 Engagements hors bilan

Les engagements hors bilan de la Société sont décrits dans la partie Autres Information des Annexes des comptes au 31 décembre 2012 et au 31 décembre 2013 figurant à la section 20 du Document d'Information.

L'engagement hors-bilan le plus important de la Société est un gage sur stocks, en contrepartie de prêts court terme, d'une valeur de 740 K€ au 31 décembre 2013.

10.2 Flux de trésorerie

10.2.1 Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

K€	31/12/12	31/12/13
Opération d'exploitation		
Capacité d'Autofinancement de l'Exercice	650	401
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	- 272	- 1 530
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'exploitation (A)	378	- 1 130

Les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 se sont élevés respectivement à 378 K€ et – 1 130 K€.

La diminution de la Capacité d'Autofinancement de l'Exercice entre 2012 et 2013 est liée globalement à des dépenses de structuration de la société :

Frais administratifs :

Le déménagement en 2013 de la Société : en doublant sa surface afin de répondre à son développement, les coûts de loyers ont aussi été multipliés par 2.

Les frais de recrutement, 2013 a été pour la Société une année record (77 K€ versus 24 K€ en 2012)

L'introduction en bourse s'est aussi traduit par une augmentation du poste honoraire (+ 60 K€) afin de répondre notamment aux exigences légales et réglementaires consécutives à l'introduction sur Alternext.

R&D & Brevets : forte augmentation des dépenses de R&D et Brevets. La société a été primée par l'INPI en octobre 2013 parmi toutes les PME de la région Rhône-Alpes pour sa politique en matière de brevets.

Frais de personnel : en conséquence de la fin au 31 décembre 2012 de son statut de JEI (Jeune Entreprise Innovante), la société a vu une augmentation automatique de 9% environ des charges patronales.

L'exercice 2013 a vu aussi une augmentation du poste BFR venant du poste client suite à une fort chiffre d'affaires sur le dernier trimestre 2013 (2 millions d'euros) qui est mécaniquement encaissé plus tard, ainsi que certainement un impact de la crise monétaire des pays émergente dont l'Amérique Latine qui a provoqué un allongements des délai de paiements..

Il faut noter que la variation de BFR 2012 a bénéficié d'un reclassement comptable de kits mis en disposition chez nos clients précédemment classés en stocks et reclassé en immobilisation au 31 décembre 2013, ceci pour un total de 614 K€. Sans ce reclassement comptable intervenu en 2012, la variation de BFR pour 2012 aurait été de 886 K€.

10.2.2 Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

K€	31/12/12	31/12/13
Opération d'investissement		
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles	- 959	- 761
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles		109
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations financières	- 5	- 400
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations financières		1
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement (B)	- 964	- 1 051

Les flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 se sont élevés respectivement à - 964 K€ et - 1 051 K€.

Le montant des investissements 2012 a été fortement impacté par la reclassification en immobilisation d'actifs précédemment enregistrés en stocks pour 614 K€ dont 426 K€ étaient liées aux exercices précédents.

2012:

- Autres immobilisations incorporelles pour 91 K€
- Prototypes R&D pour 109 K€
- Kits mis en dépôt client en 2012 pour 188 K€
- Outillages industriels pour 11 K€
- Matériel de bureaux, informatique, aménagement pour 25 K€
- Frais d'établissement pour 109 K€
- Kits mis en dépôt clients 2011 et antérieur pour 426 K€ (reclassement comptable)
- Immobilisations financières pour 5 K€
- Soit un total de 964 K€

2013:

- Licences logiciels pour 80 K€
- Prototypes R&D pour 195 K€
- Kits mis en dépôt clients en 2013 pour 259 K€
- Outillages industriels pour 38 K€
- Matériel de bureaux, informatique, aménagement pour 145 K€
- Stand marketing pour 45 K€
- Créances rattachées à des participations concernant une convention d'échelonnement passée avec le distributeur espagnol SPW IBERICA pour 300 K€
- Contrat de liquidité pour 60 K€
- Titre de participation pour 2 K€ (rachat des 50% de la filiale espagnole)
- Autres dépôts et retenues de garantie pour 38 K€
- Les 109 K€ de cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles intervenus sur 2013 concernent des frais 2012 d'introduction en bourse passés d'abord à l'actif au 31 12 2012 avant d'être déduits de la prime d'émission sur l'exercice 2013.
- Cession d'immobilisation financière pour 1 K€
- Soit un total de 1 051 K€.

10.2.3 Flux de trésorerie liés aux activités de financement

K€	31/12/12	31/12/13
Opération de financement		
Sommes reçues des actionnaires suite à une augmentation de capital		3 931
Avances reçues de tiers		80
Encaissements provenant de nouveaux emprunts	1 714	1 239
Dividendes versées aux actionnaires	- 50	
Avances remboursées aux tiers	- 40	
Remboursements d'emprunts	- 1 032	- 1 734
Flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement (C)	- 592	3 516

Les flux nets de trésorerie liés aux activités de financement pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 se sont élevés respectivement à - 592 K€ et 3 516 K€.

Les principaux flux concernent les encaissements et les décaissements liés aux emprunts pour 2012 et au placement privé d'actions sur Alternext pour 2013.

Au 31 décembre 2012 la Société avait contracté 1 714 K€ de dettes financières, hors comptes courants, dont 472 K€ ayant une échéance à moins d'un an à l'origine et composés de : 38 K€ de soldes bancaires créditeurs (découverts autorisés), 245 K€ de billet de trésorerie court terme, 187 K€ de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger et 1 K€ d'intérêts courus.

Au 31 décembre 2013 la Société avait contracté 1 239 K€ de dettes financières, hors comptes courants, dont 1 099 K€ ayant une échéance à moins d'un an à l'origine et composés de : 500 K€ de billet de trésorerie court terme, 597 K€ de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger et 2 K€ d'intérêts courus.

La Société inclut le cas échéant dans ses crédits à moins d'un an les découverts autorisés dont elle bénéficie.

Les soldes bancaires créditeurs (autorisés) étaient de :

Au 31 décembre 2012 de 162 K€ repartis sur 2 banque

Au 31 décembre 2013 de 0 K€

En contrepartie la société disposait de disponibilités qui étaient de :

Au 31 décembre 2012 de 49 K€ repartis sur 2 banques

Au 31 décembre 2013 de 1 384 K€ repartis sur 4 banques

Ce qui fait une trésorerie nette :

Au 31 décembre 2012 négative de 113 K€

Au 31 décembre 2013 positive de 1 384 K€

10.3 Informations sur les conditions d'emprunt et structure de financement

Sur ce point, nous vous invitons à vous référer à la partie Autres Informations de l'annexe aux comptes au 31 décembre 2012 et la partie « 2 - Engagements financiers & Autres Eléments significatifs » de l'annexe aux comptes au 31 décembre 2013 figurant au paragraphe 20.1 du présent Document d'information.

10.4 Sources de financement nécessaires à l'avenir

Compte tenu des évolutions réglementaires attendues par la Société concernant les dispositifs médicaux, celle-ci envisage d'augmenter ses fonds propres afin de pouvoir lancer de nouvelles gammes et/ou compléter celles déjà existantes avant le durcissement de cette législation.

L'augmentation de capital sur Alternext Paris doit permettre à la Société de financer son développement.

11 Recherche et développement, brevets, licences, marques et noms de domaine

11.1 Brevets

Intitulé	Détenteur du brevet	Couverture géographique	Date de dépôt	N° de dépôt	N° de publication	Date de Délivrance	N° de Délivrance	Statuts
CONNECTEUR TRANSVERSE	Spineway	FR	28/09/2007	0757954	2921556	31/12/2010	0757954	En application
PLAQUE ANTÉRIEURE	Spineway	FR	09/10/2009	0957071	2951064	09/12/2011	0957071	En application
G FORCE	Spineway	FR	31/07/2009	0955374	2948554	21/12/2012	0955374	En application
		EP	29/07/2010	10763204.4	2459089			En cours d'examen
		BR	29/07/2010	BR1120120021362	BR 11 2012 0021			En cours d'examen
		US	29/07/2010	13/386,457	US-2012-130430	23/04/2013	8,425,556	En application
PROTHÈSE DISCALE	Spineway	FR	13/12/2006	0610852	2909859	11/02/2011	0610852	En application
CAGE ANTÉRIEURE LOMBAIRE	Spineway	FR	25/03/2010	1052188	2957781	04/05/2012	1052188	En application
		EP	25/03/2011	EP11305335.9	2368528			En cours d'examen
PLAQUE CERVICALE	Spineway	FR	29/07/2010	1056291	2963396	24/08/2012	1056291	En application
CORRECTION DE COLONNE	Spineway	FR	18/02/2011	1151331	2971698	24/01/2014	1151331	En cours d'examen
		EP	13/02/2012	12708913.4	2675375			En cours d'examen
		BR	13/02/2012	BR1120130208823.6				En cours d'examen
		CN	13/02/2012	CN201280009496.8	CN103442656A			En cours d'examen
		US	13/02/2012	13/987,100				En cours d'examen
CORRECTION DE COLONNE BIS	Spineway	FR	23/06/2011	1155563	2976784	05/07/2013	1155563	En application
		EP	20/06/2012	12734975.1	2723261			En cours d'examen
		BR	20/06/2012	BR112013033351				En cours d'examen
		CN	20/06/2012	201280030869.X				En cours d'examen
		KR	20/06/2012	10-2013-7033879				En cours d'examen
		US	20/06/2012	14/128,814				En cours d'examen
CONNECTEUR TRANSVERSE	Spineway	FR	17/06/2013	1355618				En cours d'examen
CONNEXION D'IMPLANTS (M FORCE)	Spineway	FR	24/09/2013	1359206				En cours d'examen
ANCRAGE OSSEUX ET DISPOSITIF D'EXTENSION MIS	Spineway	FR	20/03/2014	1452299				En cours d'examen

11.2 Marques

Le tableau ci-dessous résume les différentes marques déposées par la Société :

Gamme de produit	Marques	Union Européenne (OHMI)
INSTITUTIONNEL	SPINEWAY	Date de l'enregistrement : 14/12/2010 Numéro de la marque : 006278253 Renouvellement 12/2020
	SPINK	Date de l'enregistrement : 11/06/2012 Numéro de la marque : 010620581 Renouvellement 06/2022
	OPERATE YOUR WAY	Date de l'enregistrement : 18/06/2012 Numéro de la marque : 010620748 Renouvellement 06/2022
FUSION LOMBAIRE	MONT BLANC	Date de l'enregistrement : 25/01/2012 Numéro de la marque : 010269934 Renouvellement 01/2022
	MONT BLANC 3D	Date de l'enregistrement : 25/01/2012 Numéro de la marque : 010269892 Renouvellement 01/2022
	GLOBAL DIRECT CORRECTION	Date de l'enregistrement: 19/04/2011 Numéro de la marque : 009557828 Renouvellement 04/2021
CAGE CERVICALE	AYERS ROCK	Date de l'enregistrement : 22/11/2009 Numéro de la marque : 008277931 Renouvellement 11/2019
PLAQUE CERVICALE	BLUE MOUNTAIN	Date de l'enregistrement : 22/11/2009 Numéro de la marque : 008278012 Renouvellement 11/2019
ECARTEUR A LUMIERE FROIDE	RIFT	Date de l'enregistrement : 22/11/2009 Numéro de la marque : 008277857 Renouvellement 11/2019
CAGE ANTERIEURE	KILI	Date de l'enregistrement : 02/05/2011 Numéro de la marque : 009609587 Renouvellement 05/2021
SUBSTITUT OSSEUX	SONORA	Date de l'enregistrement : 02/05/2011 Numéro de la marque : 009609561 Renouvellement 05/2021
	NEVE	Date de l'enregistrement: 16/06/2009 Numéro de la marque : 007425838 Renouvellement 06/2019
PLAQUE ANTERIEURE	MONT ROSE	Date de l'enregistrement: 30/08/2011 Numéro de la marque : 009876392 Renouvellement 08/2021
DYNAMIQUE POSTERIEUR	G-FORCE	Date de l'enregistrement: 12/09/2011 Numéro de la marque : 009876624 Renouvellement 09/2021

11.3 Noms de domaines

Les 3 noms de domaines déposés par la Société sont :

- www.spineway.com
- www.spineway.eu
- www.spineway.fr

12 Tendances

12.1 Principales tendances depuis la fin du dernier exercice clos le 31 décembre 2013

La société a poursuivi son développement, que ce soit en termes de chiffre d'affaires ou de programme de développement de nouvelles gammes de produits ou de compléments de gammes de produits déjà existants. Les deux prochaines échéances importantes les plus proches seront le démarrage des ventes aux USA - mais qui ne devraient intervenir que sur le deuxième semestre 2014 - ainsi que le lancement officiel de sa nouvelle gamme 3D+ de traitement de la scoliose idiopathique qui doit intervenir lors du congrès Eurospine qui aura lieu en octobre 2014 à Lyon.

12.2 Tendance connue, incertitude, demande d'engagement ou événement raisonnablement susceptible d'influer sur les perspectives de la Société

Néant.

13 Prévisions ou estimations du bénéfice

La Société n'entend pas faire de prévisions ou estimations de bénéfice.

14 Organes d'administration, de direction et de surveillance et direction générale

14.1 Dirigeants et administrateurs

14.1.1 Composition du Conseil d'administration

A la date du présent Document d'information, le Conseil d'administration de la Société est composé comme suit :

Nom	Nationalité	Fonction dans la société	Date de nomination	Année de renouvellement	Nombre d'actions détenues	Membre indépendant ⁽¹⁾
Stéphane LE ROUX	Française	Président du Conseil d'administration et Directeur Général	22/11/2012	2018	1.331.334	non
Philippe LAURITO	Française	Administrateur et Directeur Général Délégué	22/11/2012	2018	1.337.950	non
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	Française	Administrateur	22/11/2012	2018	750 ⁽²⁾	oui
Michel ONIMUS	Française	Administrateur	22/11/2012	2018	750 ⁽²⁾	oui

⁽¹⁾ Le Conseil d'administration de la Société qualifie l'indépendance d'un de ses membres comme l'absence de relation de ce membre avec la Société, le Groupe ou sa Direction Générale qui pourrait compromettre sa liberté de jugement dans ses fonctions d'administrateur.

⁽²⁾ Prêt de consommation d'actions

Le président du Conseil d'administration, et Directeur Général, Monsieur Stéphane LE ROUX, a pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

Le Directeur Général Délégué, Monsieur Philippe LAURITO, a pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

Les adresses professionnelles des autres administrateurs sont les suivantes :

Frédérique GIRARD-ORY : Laboratoire DermScan, 27 bd du 11 novembre 1918, B.P. 2132, 69603 Villeurbanne Cedex ;
Michel ONIMUS : Néant.

L'expertise et l'expérience en matière de gestion de ces personnes résultent de différentes fonctions salariées et de direction qu'elles ont précédemment exercée (se reporter au paragraphe 14.1.3).

Il n'existe entre les personnes listées ci-dessus aucun lien familial.

A la connaissance de la Société, aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années :

- n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
- n'a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation ;
- n'a fait l'objet d'une interdiction de gérer ;
- n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires ;
- n'a été empêchée par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

14.1.2 Autres mandats sociaux

Autres mandats en cours

Nom	Nature du mandat	Société
Stéphane LE ROUX	Liquidateur Président	ALTA MEDICAL (SARL) COGERA (SAS)
Philippe LAURITO	Directeur Général	COGERA (SAS)
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	Président	LABORATOIRE DERMSCAN (SAS)
Michel ONIMUS	Néant	Néant

Mandats exercés au cours des cinq derniers exercices et ayant cessé à ce jour

Nom	Nature du mandat	Société
Stéphane LE ROUX	Gérant	ALTA MEDICAL (SARL)
Philippe LAURITO	Néant	Néant
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	Représentant permanent LABORATOIRE DERMSCAN, Président	CLINICALLAND FRANCE (SAS)
Michel ONIMUS	Néant	Néant

14.1.3 Biographies des dirigeants et des administrateurs

Stéphane LE ROUX, Président du Conseil d'Administration et Directeur Général

Stéphane LE ROUX est médecin généraliste, il a travaillé depuis 1989 sur les marchés des achats de matériel médical, les marchés hospitaliers de 8 pays d'Asie du Sud Est; il a été conseil expert auprès de fournisseurs de matériel chirurgical en France et Europe. Il a ainsi créé, animé et développé des réseaux de distribution en Asie pour plusieurs gammes d'implants et instruments en chirurgie orthopédique, et notamment pour le rachis.

Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué

Philippe LAURITO a occupé depuis 1993 des fonctions export et business développement, dont Directeur Export au sein d'un producteur français d'implants de chirurgie orthopédique, Directeur Commercial et Export d'une start-up du secteur de la chirurgie de la main. Philippe LAURITO bénéficie de plus de 15 ans d'expérience de création de marchés exclusifs au Moyen-Orient, en Europe et en Amérique Latine, et de création de filières de distribution.

Frédérique GIRARD-ORY, Administrateur

Frédérique GIRARD-ORY, docteur en biologie humaine et diplômée de l'Institut d'Administration des Entreprises (CAAE), est Présidente directeur général de DermScan, centres de recherches et d'essais cliniques.

Michel ONIMUS, Administrateur

Professeur des Universités, Praticien Hospitalier au CHU de Besançon de 1976 à 2000. Actuellement Professeur Honoraire de Chirurgie infantile à la Faculté de Médecine de Besançon.

Le Professeur ONIMUS est l'auteur ou co-auteur de plus d'une centaine d'articles scientifiques, de nombreuses présentations orales lors de congrès de chirurgie orthopédique. Il est à l'origine de plusieurs techniques opératoires innovantes (abord lombaire antérieur par voie endoscopique) et de plusieurs implants pour la chirurgie orthopédique et rachidienne (système Baby, plaques lombaire antérieure).

14.2 Conflits d'intérêt au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale

Le Directeur Général et le Directeur Général Délégué qui constituent l'équipe dirigeante sont actionnaires, directement, de la Société.

Un conflit d'intérêt potentiel concerne les dirigeants de la Société au titre des locaux sis à Ecully (Rhône), lieudit « Le Tronchon » ou « Moulin Berger » dénommé Bâtiment n°7 ou parcelle C2, acquis fin 2012 par crédit-bail immobilier par la SCI ALLPA, dont Philippe Laurito et Stéphane Le Roux possèdent chacun 50% des parts. La société ALLPA a signé fin 2012 avec la Société un contrat de sous location pour un période de 9 années fermes concernant ce bâtiment.

Il existe, le cas échéant, des conventions entre apparentés décrites aux paragraphes 16.2 et 19.3.

A l'exception de ce qui est décrit ci-dessus et éventuellement aux chapitres 16 et 19 du Document d'Information, aucun conflit potentiel n'existe au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

15 Rémunérations et avantages

15.1 Rémunérations des administrateurs et dirigeants

Les rémunérations perçues par les dirigeants ont été les suivantes :

Tableau de synthèse des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social

	Exercice 2011	Exercice 2012	Exercice 2013
Stéphane LE ROUX – Président et Directeur Général			
Rémunération due au titre de l'exercice	121 331	156 226	164 192
Autres	0	0	0
Philippe LAURITO – Directeur Général Délégué			
Rémunération due au titre de l'exercice	121 331	156 226	164 192
Autres	0	0	0
TOTAL DIRIGEANTS	242 662	312 452	328 384

Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social

	Exercice 2011		Exercice 2012		Exercice 2013	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Stéphane LE ROUX – Président et Directeur Général						
Rémunération fixe	121 331	121 331	121 331	121 331	132 709	132.709
Rémunération variable	0	0	34 895	0	31 483	34.895 ⁽¹⁾
Rémunération exceptionnelle	0	0	0	0	0	0
Jetons de présence	0	0	0	0	0	0
Avantages en nature	0	0	0	0	0	0
Total	121 331	121 331	156 226	121 331	164 192	167 604
Philippe LAURITO – Directeur Général Délégué						
Rémunération fixe	121 331	121 331	121 331	121 331	132 709	132.709
Rémunération variable	0	0	34 895	0	31 483	34.895 ⁽¹⁾
Rémunération exceptionnelle	0	0	0	0	0	0
Jetons de présence	0	0	0	0	0	0
Avantages en nature	0	0	0	0	0	0
Total	121 331	121 331	156 226	121 331	164 192	167 604

⁽¹⁾ Versement sur 2013 de la rémunération variable due sur 2012.

Tableau sur les jetons de présence et les autres rémunérations perçues par les mandataires sociaux non dirigeants

Aucun jeton de présence n'a été versé aux mandataires sociaux non dirigeants au cours des trois derniers exercices.

Tableau sur les conditions de rémunération et autres avantages consentis aux mandataires sociaux dirigeants

Dirigeants sociaux	mandataires	Contrat de travail	Régime de retraite supplémentaire	Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonction	Indemnités relatives à une clause de non-concurrence
Stéphane LE ROUX		Non	Non	Non	Non
Philippe LAURITO		Non	Non	Non	Non

15.2 Sommes provisionnées par la société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et dirigeants

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et dirigeants.

La Société n'a pas accordé de primes d'arrivée ni de départ à ces personnes.

La Société a fait mention dans les engagements hors bilan des annexes de ses comptes de ses engagements en matière de retraite.

15.3 BSA ou autres titres donnant accès au capital attribués aux administrateurs et dirigeants

Néant.

16 Fonctionnement des organes d'administration et de direction

16.1 Direction de la Société

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2011, la Société sous sa forme de société par actions simplifiée, était dirigée et administrée par son Président, Stéphane LE ROUX, et par son Directeur Général, Philippe LAURITO. Par délibérations du 22 novembre 2012, l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires a décidé de la transformation de la Société en société anonyme à Conseil d'administration.

Exercice de la Direction Générale de l'entreprise

Lors de sa première réunion, le 22 novembre 2012, le Conseil d'administration a, conformément aux dispositions de l'article L. 225-51-1 du Code de commerce, décidé que la direction générale de la société serait assumée par le Président du Conseil d'administration, puis a désigné les dirigeants de la Société sous sa forme de société anonyme.

En suite de ces décisions, la Société est dirigée et représentée à l'égard des tiers par Monsieur Stéphane LE ROUX en tant que Président du Conseil d'administration et Directeur Général, et par Monsieur Philippe LAURITO en tant que Directeur Général Délégué.

Il n'y a pas eu de changements à la date du présent Document d'Information.

16.2 Informations sur les contrats liant les dirigeants et la société

Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO ne sont pas (et n'ont jamais été) titulaires de contrat de travail avec la Société.

16.3 Comites spécialisés – gouvernement d'entreprise

Compte tenu de sa taille et de celle de son Conseil, la Société n'envisage pas de créer de Comité spécialisés *ad hoc* (audit, rémunérations, nominations, stratégiques ; etc.). Le cas échéant, la mission de Comité d'audit sera assumée par le Conseil d'administration réuni à cet effet.

16.4 Déclaration relative au gouvernement d'entreprise

La Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques de gouvernement d'entreprise, notamment dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur Alternext Paris.

La Société entend se référer au Code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites établi par MiddleNext dans la mesure où les principes qu'il contient seront compatibles avec l'organisation, la taille, les moyens et la structure actionnariale de la Société.

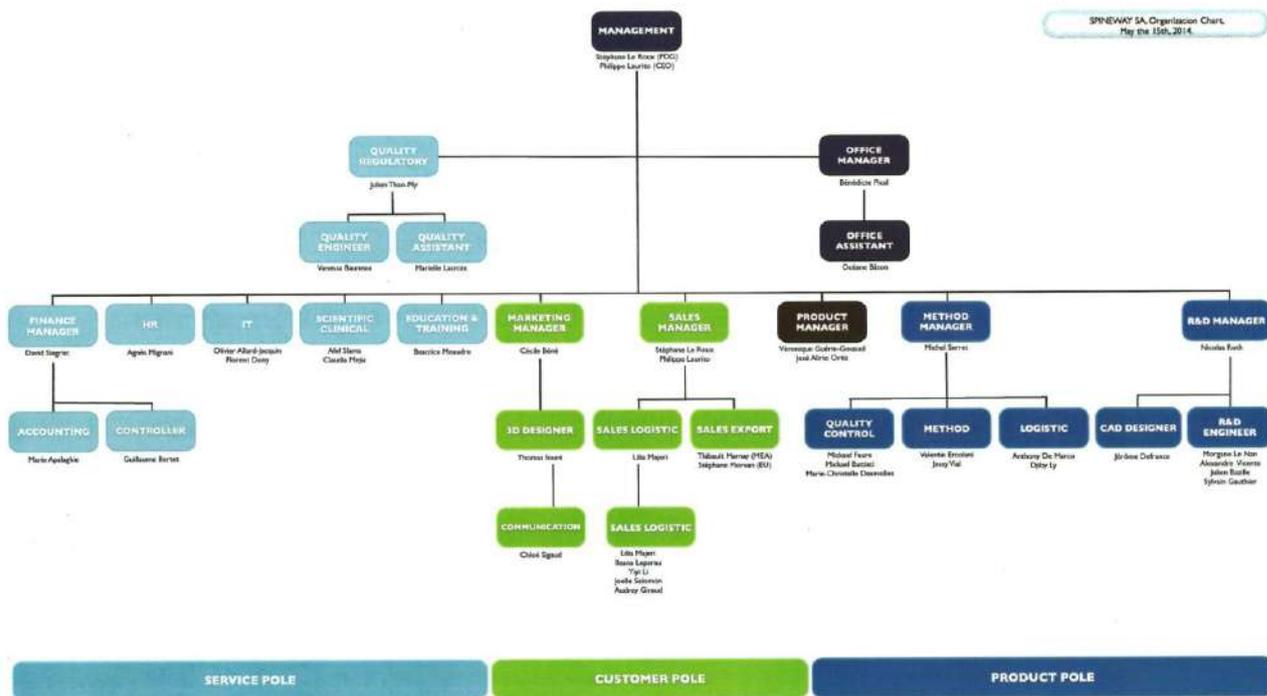
Le tableau ci-dessous liste les différentes recommandations du Code MiddleNext et précise si la Société entend les adopter ou non, ou mène une réflexion sur le sujet :

Recommandations du code MiddleNext	Sera adoptée	Ne sera pas adoptée	En cours de réflexion
I. Le pouvoir exécutif			
R1 Cumul contrat de travail et mandat social		x	
R2 Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux			x
R3 Indemnités de départ			x
R4 Régimes de retraite supplémentaires			x
R5 Stock-options et attribution gratuite d'actions	x		
II. Le pouvoir de « surveillance »			
R6 Mise en place d'un règlement intérieur du conseil	x		
R7 Déontologie des membres du conseil	x		
R8 Composition du conseil – Présence de membres indépendants en sein du conseil	x		
R9 Choix des administrateurs	x		
R10 Durée des mandats des membres du conseil	x		
R11 Information des membres du conseil	x		
R12 Mise en place de comités			x
R13 Réunions du conseil et des comités	x		
R14 Rémunération des administrateurs			x
R15 Mise en place d'une évaluation des travaux de conseil			x

17 Salariés

17.1 Ressources humaines

17.1.1 Organigramme opérationnel au 31 décembre 2013



Les principaux managers du Groupe bénéficient tous d'une grande expérience dans leurs domaines respectifs. Ces expériences sont résumées à la section 14.

17.1.2 Nombre et répartition des effectifs

A la date du Document d'Information, l'effectif du Groupe (hors direction générale), est réparti comme suit :

	Pôle Services	Pôle Clients	Pôle Produits
Spineway SA :			
Total de 40 personnes	13	12	15
SPW Implants Iberica SL :			
Total de 3 personnes	1	2	0

17.2 Participations, actions gratuites et stock-options des administrateurs et dirigeants

A la date du présent Document d'information, la participation directe et indirecte des membres du Conseil d'administration de la Société est mentionnée à la section 18.1 du Document d'Information.

17.3 Participation des salariés dans le capital de la société

La Société soumettra à la prochaine Assemblée Générale du 19 juin 2014 une délégation de compétence au Conseil d'Administration pour la mise en place courant 2014 d'un programme de Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise (BSPCE) pouvant porter sur un maximum de 135.820 actions destinés à un nombre restreint de salariés.

17.4 Contrats d'intéressement et de participation

Un contrat d'intéressement sur trois ans a été mis en place à partir de 2013 et verra un premier versement intervenir sur juillet 2014 au titre de l'exercice 2013.

18 Principaux actionnaires

18.1 Répartition du capital et des droits de vote à la date du Document d'Information

Actionnaires	Nombre d'actions	% du capital	Nombre de droits de vote	% de droit de vote
Stéphane LE ROUX et famille	1.369.425	40,33%	2.738.850	44,64%
Philippe LAURITO et famille	1.370.175	40,35%	2.740.350	44,67%
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	750)	NS	750	NS
Michel ONIMUS	750)	NS	750	NS
Jean-Luc LOPEZ	750)	NS	750	NS
Jean-Pierre SCHLUPP	750)	NS	750	NS
Eric BACHELET	750)	NS	750	NS
Flottant	652.153	19,21%	652.153	10,63%
Total	3.395.503	100%	6.135.103	100%

Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO ont convenu le 27 décembre 2012 d'un pacte d'actionnaires (ci-après le « Pacte ») dont l'objet principal est de constituer une action de concert vis-à-vis de la société Spineway et d'organiser les relations entre eux en leur qualité d'actionnaires de Spineway. Ce Pacte contient les principales clauses suivantes : (i) des règles régissant l'organisation de la direction générale et – sans que ces règles ne portent atteinte au principe de la liberté du droit de vote - une nécessaire concertation préalablement aux réunions des organes d'administration ou des assemblées générales ; (ii) des droits de préemption réciproque en cas de transfert de titres par l'un ou l'autre des signataires.

Un historique de l'évolution du capital et des droits de vote est disponible en section 21.1.7.2 du Document d'Information.

18.2 Actionnaires significatifs non représentés au conseil d'administration

Néant.

18.3 Droits de vote des principaux actionnaires

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix au moins. L'article 29-2 des statuts prévoit qu'un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité du capital social qu'elles représentent, est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire.

En ce sens et par l'effet du Pacte, Messieurs Stéphane LE ROUX et Philippe LAURITO disposent de concert de 89,31% des droits de vote de Spineway à la date du présent Document d'information.

18.4 Contrôle de la Société

Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO détiennent respectivement 40,33% et 40,35% du capital et 44,64 % et 44,67 % des droits de vote de la Société et, agissent de concert vis-à-vis de la société Spineway.

La Société est contrôlée comme décrit ci-dessus ; toutefois la Société estime qu'il n'y a pas de risque que le contrôle soit exercé de manière abusive.

18.5 Accord pouvant entraîner un changement de contrôle

A l'exception du Pacte ci-dessus décrit (cf. section 18.1), aucun élément particulier de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de la Société ne pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle.

18.6 Etat des nantissements d'actions composant le capital de la société

Néant

19 Opérations avec les apparentés

Les rapports du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées conclues au cours des exercices 2012 et 2013 sont disponibles au paragraphe 19.3 du présent Document d'information.

Depuis le 31 décembre 2013, aucune nouvelle convention réglementée n'a été conclue.

19.1 Opérations intra-groupe

La société Spineway a signé en date du 1er septembre 2012 avec la société SPW Implants Iberica SL, une convention portant reconnaissance de dette et convention d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 K€ de créance avec un échéancier de 48 mois et assortie de différentes garanties et soumise au droit français.

Ces garanties sont :

Une caution personnelle du gérant de la société SPW Implants Iberica SL qui déclare donner à la société Spineway sa caution personnelle, solidaire et indivisible, pour le remboursement des sommes contenues dans la reconnaissance de dette, soit la somme en principal de 399 478,77 €, outre intérêts.

Une garantie à première demande : la société SPW Implants Iberica SL s'engage à fournir à la société Spineway une garantie bancaire à première demande dans le délai de six (6) mois à compter de la signature de la convention ; cette garantie à première demande doit couvrir la totalité de la dette restant due, en principal et intérêts.

En outre, la société SPW Implants Iberica SL s'est engagée à payer des intérêts sur la base du taux EURIBOR 3 mois + 2.5%. Ces intérêts sont applicables à compter du 1er octobre 2012.

La signature de cette convention est intervenue avant que la société SPW Implants Iberica SL ne soit directement détenue à 50% par la Société Spineway.

En effet, un protocole de cession avait été signé le 5 novembre 2012 entre la société Spineway, d'une part, et la société Cogera (détenue à 50 % par Monsieur Stéphane LE ROUX et à 50 % par Monsieur Philippe LAURITO), d'autre part, en vue de l'acquisition de 50% du capital de la société de droit espagnol SPW Implants Iberica SL, distributeur des produits de Spineway en Espagne.

Cette acquisition prévue sur la base d'un prix de cession au nominal de 1,5 K€ a été réalisé en juillet 2013 selon les modalités prévues et la société Spineway est maintenant détentrice de 50% des parts de la société SPW Implants Iberica SL.

A titre indicatif, la société Spineway a réalisé un chiffre d'affaires de 175 K€ avec SPW Implants Iberica SL en 2013 (se référer à la section 25 du Document d'Information).

Compte tenu des délais de paiements du secteur hospitalier en Espagne la Société réfléchit à des moyens d'aider sa filiale espagnole à couvrir ses besoins en fonds de roulement.

19.2 Opérations avec les apparentés

Néant

19.3 Rapports du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées établis au titre des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012

19.3.1 Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2013

Marc ESCOFFIER
40 rue Laure Diebold
69009 LYON

DELOITTE & ASSOCIES
Immeuble Park Avenue
81 boulevard de Stalingrad
69100 VILLEURBANNE

SPINEWAY

Société Anonyme
7 allée du Moulin Berger
Bâtiment 7
69130 BCULLY

Rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

Assemblée générale d'approbation des comptes de
l'exercice clos le 31 décembre 2013

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R.225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article L.225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions suivantes qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Avec la SCI ALLPA

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général, et Monsieur Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de votre société

Nature et objet : Un avenant à la convention de sous-location entre votre société et la société ALLPA (avenant n° 1) a été autorisé par votre conseil d'administration dans sa séance du 20 septembre 2013. Au terme de cet avenant n° 1, le loyer annuel de la convention de sous-location a été porté, pour la première année, de 76 648 euros hors taxes à 79 021,64 euros hors taxes, puis de 144 432 euros hors taxes à 146 805,64 euros hors taxes pour les années suivantes.

Modalités : Sur l'exercice clos le 31 décembre 2013, votre société a comptabilisé une charge de 79 021,64 euros hors taxes au titre de cette convention.

Avec la société SPW IMPLANTS IBERICA SL

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

1. Nature et objet : Une convention de prestations de services entre votre société et la société SPW IMPLANTS IBERICA SL a été autorisée par votre conseil d'administration dans sa séance du 20 septembre 2013. Cette convention a pour objet de formaliser les prestations de services rendues par votre société à sa filiale dans les domaines de la stratégie de l'entreprise, le business développement, les ressources humaines et la gestion-finance.

Modalités : En rémunération des prestations effectuées par votre société, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL verse une rémunération correspondant à l'ensemble des frais engagés par votre société pour l'exécution des prestations décrites, soit en frais externes, soit en frais salariaux (rémunération salariale et charges), augmenté d'une marge de 5%. Cette convention a un effet rétroactif au 1er janvier 2013.

Sur l'exercice clos le 31 décembre 2013, votre société a comptabilisé un produit de 14 614,06 euros hors taxes au titre des frais refacturés conformément à cette convention.

2. Nature et objet : Une convention de prestations de services entre votre société et la société SPW IMPLANTS IBERICA SL a été autorisée par votre conseil d'administration dans sa séance du 20 septembre 2013. Cette convention a pour objet de formaliser les prestations de services rendues par la société SPW IMPLANTS IBERICA SL à votre société dans les domaines de l'assistance, des techniques opératoires, l'assistance scientifique, l'assistance pour l'organisation et l'animation de salons et congrès ou tout autre évènement.

Modalités : En rémunération des prestations effectuées par la société SPW IMPLANTS IBERICA SL, votre société verse une rémunération correspondant à l'ensemble des frais engagés par la société SPW IMPLANTS IBERICA SL pour l'exécution des prestations décrites, soit en frais externes, soit en frais salariaux (rémunération salariale et charges), augmenté d'une marge de 5%. Cette convention a un effet rétroactif au 1er janvier 2013.

Sur l'exercice clos le 31 décembre 2013, votre société a comptabilisé une charge de 32 322,35 euros hors taxes au titre des frais refacturés conformément à cette convention.

CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article R.225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

Avec la société SPW IMPLANTS IBERICA SL

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de votre société

Nature et objet : La société a signé, en date du 1er septembre 2012, avec son distributeur espagnol, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL, une convention de reconnaissance de dette et d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 K€ de créance avec un échéancier de 48 mois et assortie de différentes garanties et soumise au droit français.

Ces garanties sont :

- une caution personnelle du gérant de la société SPW IMPLANTS IBERICA SL qui déclare donner à votre société sa caution personnelle, solidaire et indivisible, pour le remboursement des sommes contenues dans la reconnaissance de dette, soit, en principal, 399 478,77 euros hors intérêts ;
- une garantie à première demande : la société SPW IMPLANTS IBERICA SL s'engage à fournir à votre société une garantie bancaire à première demande dans le délai de six mois à compter de la signature de la convention ; cette garantie à première demande doit couvrir la totalité de la dette restant due, en principal et intérêts.

En outre, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL s'est engagée à payer des intérêts sur la base du taux EURIBOR 3 mois + 2,5%. Ces intérêts sont applicables à compter du 1er octobre 2012.

Modalités : Sur l'exercice clos le 31 décembre 2013, votre société a comptabilisé 9 420 euros au titre des intérêts payés par la société SPW IMPLANTS IBERICA SL et 99 869,64 euros au titre du capital remboursé.

Lyon et Villeurbanne, le 24 avril 2014

Les Commissaires aux Comptes

Marc ESCOFFIER



DELOITTE & ASSOCIES

Dominique VALETTE



19.3.2 Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2012

Marc ESCOFFIER
40 rue Laure Diebold
69009 LYON

DELOITTE & ASSOCIES
Immeuble Park Avenue
81 boulevard de Stalingrad
69100 VILLEURBANNE

SPINEWAY

Société Anonyme
30 et 36 rue du 35ème Régiment d'Aviation
Les Espaces du Chêne
69500 BRON

Rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

Assemblée générale d'approbation des comptes de
l'exercice clos le 31 décembre 2012

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attache à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R.225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Conventions autorisées au cours de l'exercice écoulé

En application de l'article L.225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions suivantes qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Avec la SCI ALLPA

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

Nature et objet : Une convention de sous-location en date du 27 décembre 2012 a été signée entre votre société et la SCI ALLPA, dont Messieurs LE ROUX et LAURITO sont les associés et co-gérants.

Aux termes de cette convention, la SCI ALLPA sous-loue à votre société des locaux sis à Ecully (69130), 1 Allée du Moulin Berger, lieudit "Le Tronchon" ou "Le Moulin Berger" à destination de l'activité d'achat, vente sous toutes ses formes, import, export, représentation, courtage et conditionnement, distribution de tous produits, accessoires, matériel médico-chirurgical, notamment, des dispositifs médicaux implantables et, plus généralement, de tous instruments de chirurgie.

Modalités : Le loyer annuel de la sous-location a été fixé à 76 648 euros hors taxes pour l'année 2013 puis à 144 432 euros hors taxes pour les années suivantes. Ces loyers sont dus trimestriellement et la première échéance débute à compter du 1er janvier 2013.

Conventions non autorisées préalablement

En application des articles L.225-42 et L.823-12 du code de commerce, nous vous signalons que les conventions suivantes n'ont pas fait l'objet d'une autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il nous appartient de vous communiquer les circonstances en raison desquelles la procédure d'autorisation n'a pas été suivie.

Avec la société COGERA

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

Nature, objet et modalités : Un protocole de cession a été signé, en date du 5 novembre 2012, entre votre société, d'une part, et la société COGERA (dirigée et détenue à 50% par Stéphane LE ROUX et 50% par Philippe LAURITO), d'autre part, en vue de l'acquisition de 50% du capital de la société de droit espagnol SPW IMPLANTS IBERICA SL, distributeur des produits de SPINEWAY en Espagne. Cette acquisition est prévue sur la base d'un prix de 1,5 K€.

Ce protocole de cession constitue un accord ferme et définitif, la seule condition suspensive consistant en la formalisation de la vente devant un notaire espagnol, formalité obligatoire en Espagne, laquelle doit être réalisée dans le courant de l'année 2013.

Cette convention, intervenant par personnes interposées entre votre société, sous son ancienne forme de société par actions simplifiée, et la société COGERA n'avait pas à faire l'objet d'une autorisation préalable conformément à l'article L.227-10 du code de commerce.

Nous vous précisons que, lors de sa réunion du 22 janvier 2013, votre conseil d'administration a décidé d'autoriser a posteriori cette convention.

Avec la société SPW IMPLANTS IBERICA SL

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

Nature, objet et modalités : La société a signé, en date du 1er septembre 2012, avec son distributeur espagnol, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL (contrôlée indirectement, via la société COGERA, par les dirigeants de votre société), une convention de reconnaissance de dette et d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 K€ de créance avec un échéancier de 48 mois et assortie de différentes garanties et soumise au droit français.

Ces garanties sont :

- une caution personnelle du gérant de la société SPW IMPLANTS IBERICA SL qui déclare donner à votre société sa caution personnelle, solidaire et indivisible, pour le remboursement des sommes contenues dans la reconnaissance de dette, soit, en principal, 399 478,77 euros hors intérêts ;
- une garantie à première demande : la société SPW IMPLANTS IBERICA SL s'engage à fournir à votre société une garantie bancaire à première demande dans le délai de six mois à compter de la signature de la convention ; cette garantie à première demande doit couvrir la totalité de la dette restant due, en principal et intérêts.

En outre, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL s'est engagée à payer des intérêts sur la base du taux EURIBOR 3 mois + 2,5%. Ces intérêts sont applicables à compter du 1er octobre 2012. Le montant des intérêts dus au 31 décembre 2012 s'élève à 2 691,82 euros.

Cette convention, intervenant par personnes interposées entre la société, sous son ancienne forme de société par actions simplifiée, et la société SPW IMPLANTS IBERICA SL n'avait pas à faire l'objet d'une autorisation préalable conformément à l'article L.227-10 du code de commerce.

Nous vous précisons que, lors de sa réunion du 22 avril 2013, votre conseil d'administration a décidé d'autoriser a posteriori cette convention.

CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention déjà approuvée par l'assemblée générale dont l'exécution se serait poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

Lyon et Villeurbanne, le 29 avril 2013

Les Commissaires aux Comptes

Marc ESCOFFIER



DELOITTE & ASSOCIES

Dominique VALLETTE



20 Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur

20.1 Comptes établis pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012

20.1.1 Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013

Marc ESCOFFIER
40 rue Laure Diebold
69009 LYON

DELOITTE & ASSOCIES
Immeuble Park Avenue
81 boulevard de Stalingrad
69100 VILLEURBANNE

SPINEWAY

Société Anonyme
7 allée du Moulin Berger
Bâtiment 7
69130 ECULLY

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2013

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société SPINEWAY, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I. OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II. JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous vous informons que les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III. VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs du capital et des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Lyon et Villeurbanne, le 24 avril 2014

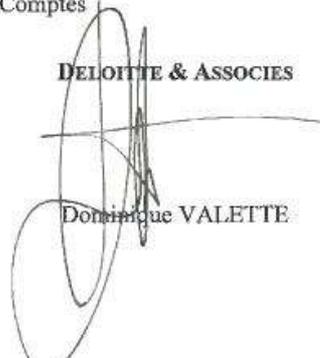
Les Commissaires aux Comptes

Marc ESCOFFIER



DELOITTE & ASSOCIES

Dominique VALETTE



20.1.2 Comptes de l'exercice 2013

Période du 01/01/2013 au 31/12/2013

SA SPINEWAY

COMPTES ANNUELS

Bilan

	Brut	Amortissement Dépréciations	Net au 31/12/13	Net au 31/12/12
ACTIF				
CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE				
Immobilisations incorporelles				
<i>Frais d'établissement</i>				
<i>Frais de recherche et de développement</i>				
<i>Concessions, brevets et droits assimilés</i>	106 029	42 606	63 423	3 263
<i>Fonds commercial</i>				
<i>Autres immobilisations incorporelles</i>	91 309	4 400	86 909	197 322
Immobilisations corporelles				
<i>Terrains</i>				
<i>Constructions</i>	30 905	2 613	28 293	15 978
<i>Installations techniques, matériel et outillage</i>	1 702 981	1 218 134	484 847	385 475
<i>Autres immobilisations corporelles</i>	284 601	122 626	161 975	43 388
<i>Immob. en cours / Avances & acomptes</i>	7 589		7 589	
Immobilisations financières				
<i>Participations et créances rattachées</i>	301 109		301 109	
<i>Autres titres immobilisés</i>				
<i>Prêts</i>				
<i>Autres immobilisations financières</i>	133 229	395	132 834	35 181
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	2 647 753	1 390 774	1 256 979	609 608
Stocks				
<i>Matières premières et autres approv.</i>	24 413		24 413	20 908
<i>En cours de production de biens</i>				
<i>En cours de production de services</i>				
<i>Produits intermédiaires et finis</i>				
<i>Marchandises</i>	1 908 861	8 300	1 900 561	1 399 577
Créances				
<i>Clients et comptes rattachés</i>	4 024 352	40 474	3 983 878	2 286 544
<i>Fournisseurs débiteurs</i>	17 778		17 778	7 013
<i>Personnel</i>	7 612		7 612	8 345
<i>Etat, Impôts sur les bénéfices</i>	357 703		357 703	269 488
<i>Etat, Taxes sur le chiffre d'affaires</i>	135 226		135 226	93 969
<i>Autres créances</i>	64 935		64 935	47 954
Divers				
<i>Avances et acomptes versés sur comman</i>				
<i>Valeurs mobilières de placement</i>				
<i>Disponibilités</i>	1 384 485		1 384 485	49 000
<i>Charges constatées d'avance</i>	161 651		161 651	45 700
TOTAL ACTIF CIRCULANT	8 097 916	49 774	8 038 242	4 229 489
<i>Charges à répartir sur plusieurs exercices</i>				
<i>Prime de remboursement des obligations</i>				
<i>Ecart de conversion - Actif</i>				
COMPTES DE REGULARISATION				
TOTAL ACTIF	10 744 769	1 439 548	9 305 221	4 909 102

Bilan

	Net au 31/12/13	Net au 31/12/12
PASSIF		
<i>Capital social ou individuel</i>	339 550	280 050
<i>Primes d'émission, de fusion, d'apport, ...</i>	3 871 002	
<i>Ecart de réévaluation</i>		
<i>Réserve légale</i>	33 955	19 862
<i>Réserves statutaires ou contractuelles</i>		
<i>Réserves réglementées</i>		
<i>Autres réserves</i>	770 866	375 077
<i>Report à nouveau</i>		
Résultat de l'exercice	51 412	400 833
<i>Subventions d'investissement</i>		
<i>Provisions réglementées</i>		
TOTAL CAPITAUX PROPRES	4 962 961	1 084 871
<i>Produits des émissions de titres participatifs</i>		
<i>Avances conditionnées</i>	160 000	80 000
TOTAL AUTRES FONDS PROPRES	160 000	80 000
<i>Provisions pour risques</i>	5 440	24 750
<i>Provisions pour charges</i>		
TOTAL PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	5 440	24 750
<i>Emprunts obligataires convertibles</i>		
<i>Autres emprunts obligataires</i>		
Emprunts	718 470	766 233
Découverts et concours bancaires	599 045	784 253
<i>Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits</i>	1 317 515	1 550 486
<i>Emprunts et dettes financières diverses</i>	500 000	700 000
<i>Emprunts et dettes financières diverses - Associés</i>		62 337
<i>Avances et acomptes reçus sur commandes en cours</i>		
<i>Dettes fournisseurs et comptes rattachés</i>	1 786 414	1 129 043
Personnel	181 401	120 520
Organismes sociaux	210 257	127 124
Etat, Impôts sur les bénéfices		
Etat, Taxes sur le chiffre d'affaires		21 463
Etat, Obligations cautionnées		
Autres dettes fiscales et sociales	171 156	7 686
<i>Dettes fiscales et sociales</i>	562 814	276 793
<i>Dettes sur immobilisations et comptes rattachés</i>	9 077	
<i>Autres dettes</i>		
<i>Produits constatés d'avance</i>		
TOTAL DETTES	4 175 819	3 718 699
<i>Ecart de conversion - Passif</i>		821
TOTAL PASSIF	9 305 221	4 909 102

Compte de résultat

	du 01/01/13 au 31/12/13 12 mois	du 01/01/12 au 31/12/12 12 mois
PRODUITS		
<i>Ventes de marchandises</i>	6 556 314	4 677 451
<i>Production vendue</i>	35 787	46 749
<i>Production stockée</i>		
<i>Subventions d'exploitation</i>	16 981	51 996
<i>Autres produits</i>	33 675	747 194
Total	6 642 958	5 523 390
CONSUMMATION M/SES & MAT		
<i>Achats de marchandises</i>	2 547 355	1 956 599
<i>Variation de stock (m/ses)</i>	-500 984	176 862
<i>Achats de m.p & aut.approv.</i>	369 063	215 642
<i>Variation de stock (m.p.)</i>	-3 505	-20 908
<i>Autres achats & charges externes</i>	1 965 351	1 385 523
Total	4 377 280	3 713 718
MARGE SUR M/SES & MAT	2 265 678	1 809 672
CHARGES		
<i>Impôts, taxes et vers. assim.</i>	76 814	31 941
<i>Salaires et Traitements</i>	1 400 348	1 000 571
<i>Charges sociales</i>	559 369	312 298
<i>Amortissements et provisions</i>	459 000	330 024
<i>Autres charges</i>	54 750	2 446
Total	2 550 281	1 677 280
RESULTAT D'EXPLOITATION	-284 604	132 392
<i>Produits financiers</i>	25 660	2 998
<i>Charges financières</i>	39 206	63 268
Résultat financier	-13 546	-60 268
<i>Opérations en commun</i>		
RESULTAT COURANT	-298 149	72 124
<i>Produits exceptionnels</i>	34 557	289 168
<i>Charges exceptionnelles</i>	120 988	220 897
Résultat exceptionnel	-86 431	68 271
<i>Participation des salariés</i>		
<i>Impôts sur les bénéfices</i>	-333 169	-269 488
RESULTAT DE L'EXERCICE	-51 412	499 883

Annexes

1 - Règles et méthodes comptables

Désignation de la société : SPINEWAY SA

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice clos le 31/12/2013, dont le total est de 9 305 221 € et au compte de résultat de l'exercice dégageant une perte de 51 412 €.

L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/01/2013 au 31/12/2013.

Les notes ou tableaux ci-dessous font partie intégrante des comptes annuels.

Règles générales

Les comptes annuels de l'exercice au 31/12/2013 ont été établis selon les normes définies par le plan comptable général approuvé par arrêté ministériel du 22/06/1999, la loi n° 83-353 du 30/04/1983, et conformément aux dispositions des règlements comptables 2000-06 et 2003-07 sur les passifs, 2002-10 sur l'amortissement et la dépréciation des actifs et 2004-06 sur la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs.

Les conventions comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices.

Et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Seules sont exprimées les informations significatives. Sauf mention, les montants sont exprimés en euros.

Immobilisations corporelles et incorporelles

Les immobilisations corporelles et incorporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition pour les actifs acquis à titre onéreux, à leur coût de production pour les actifs produits par l'entreprise, à leur valeur vénale pour les actifs acquis à titre gratuit et par voie d'échange.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

- * Concessions, logiciels : 1 an
- * Logiciel de gestion : 1 à 3 ans
- * Autres immobilisations incorporelles : 10 ans (brevets)
- * Prototypes : 1 à 2 ans
- * Matériel et outillage industriels : 3 ans, dont kits d'instruments mis à disposition des clients.
- * Installations générales, agencements et aménagements divers : 3 à 10 ans
- * Matériel de bureau : 3 à 10 ans
- * Matériel informatique : 3 ans
- * Mobilier : 3 à 10 ans

La durée d'amortissement retenue par simplification est la durée d'usage pour les biens non décomposables à l'origine.

Les frais d'agrément sont immobilisés lorsqu'il s'agit de l'acquisition de dossiers d'agréments déjà existants et détenus par des tiers.

Immobilisations financières

Les immobilisations financières sont évaluées à leur coût d'acquisition.

Les immobilisations financières sont, le cas échéant, dépréciées par voie de provision pour dépréciation pour tenir compte de leur valeur de réalisation nette à la date d'arrêt des comptes, dans le cas où cette dernière est inférieure à la valeur nette comptable.

Stocks

Les stocks sont évalués à leur coût d'acquisition.

Les coûts d'acquisition des stocks comprennent le prix d'achat, les droits de douane et autres taxes, à l'exclusion des taxes ultérieurement récupérables par l'entité auprès des administrations fiscales, ainsi que les frais de transport, de manutention et autres coûts directement attribuables au coût de revient des matières premières, des marchandises, des encours de production et des produits finis. Les rabais commerciaux, remises, escomptes de règlement et autres éléments similaires sont déduits pour déterminer les coûts d'acquisition.

Les stocks ont été, le cas échéant, dépréciés par voie de provision pour dépréciation pour tenir compte de leur valeur de réalisation nette à la date d'arrêt des comptes, dans le cas où cette dernière est inférieure à la valeur nette comptable.

Les stocks sont composés principalement de marchandises destinées à la vente hormis un stock limité de matières premières que la société achète pour le compte de ses sous-traitants pour des questions réglementaires.

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale diminuée, le cas échéant, d'une provision pour dépréciation pour les ramener à leur valeur nette de réalisation estimée.

Les provisions pour dépréciations des créances clients sont déterminées sur la base :

- Des risques constatés sur les clients, en contentieux, en règlement judiciaire et en liquidation judiciaire (comptabilisation en dépréciation).

- D'une analyse au cas par cas de la situation de chaque client couplée à la situation des pays concernés.

Produits et charges exceptionnels

Les produits et charges exceptionnels tiennent compte des éléments qui ne sont pas liés à l'activité courante de l'entreprise.

Opérations en devises

Lors d'acquisition d'actif en monnaie étrangère, le taux de conversion utilisé est le taux du jour ou, le cas échéant, celui de la couverture si celle-ci a été prise avant l'opération. Les frais engagés pour mettre en place les couvertures sont également intégrés au coût d'acquisition.

Les dettes, créances, disponibilités en devises figurent au bilan pour leur contre-valeur au cours de fin d'exercice. La différence résultant de l'actualisation des dettes et créances en devises à ce dernier cours est portée au bilan en écart de conversion.

Les pertes latentes de change non compensées font l'objet d'une provision pour risques, en totalité suivant les modalités réglementaires.

Engagements de retraite

La convention collective prévoit des indemnités de fin de carrière. Il n'a pas été signé d'accord particulier. Aucune provision pour charge n'a été comptabilisée au titre de cet exercice.

Les engagements sont détaillés en page 25.

Frais de recherche et de développement

La société n'applique pas la méthode préférentielle d'immobilisation de ses coûts de développement. Ces frais sont laissés en charge sur l'exercice.

Chiffres d'affaires

Pour les ventes directes aux hôpitaux (essentiellement France), le chiffre d'affaires est comptabilisé lors du transfert de propriété des marchandises aux clients. Dans la plupart des cas, le client, hôpital ou clinique, déclare à la société les références consommées dans le cadre de stocks déposés en consignation ou en prêt. Il est alors procédé à une facturation des produits consommés. Le chiffre d'affaires est constaté au moment de la facturation.

Pour le chiffre d'affaires des distributeurs étrangers, la comptabilisation est faite en fonction des règles INCOTERM. Un ajustement est calculé, si nécessaire, pour prendre en compte les conditions spécifiques de transfert de propriété définies dans les commandes ou accords contractuels. L'INCOTERM généralement utilisé est EXW (ex WORKS).

Le chiffre d'affaires correspond à la facturation après déduction des remises ou rabais commerciaux. Les refacturations des frais de transport sont également incluses dans le chiffre d'affaires.

Enfin, le chiffre d'affaires inclut également des produits annexes qui correspondent essentiellement à des refacturations directement liées à l'activité courante, principalement des refacturations de frais de congrès ou de salons lorsque ceux-ci

sont payés par la société pour le compte de ses distributeurs ou de prestations réalisées pour le compte de la société SPW Implants Iberica SL et qui lui sont refacturés.

Faits Caractéristiques

Spineway a fait son entrée en bourse le 13 Février 2013 sur NYSE Alternext. Il s'agit d'un placement privé réalisé auprès d'investisseurs qualifiés pour un montant total de 4,9 millions d'euros. Au terme de cette opération, 5 950 003 actions ont été émises, portant le capital de la société à 3 395 503 actions (19,21% de flottant).

Un contrat de liquidité avec ODDO Corporate Finance a été mis en place afin de favoriser la liquidité des transactions.

Le 25 juillet 2013, Spineway a racheté l'ensemble des titres SPW Implants Iberica SL détenu par Cogera, soit 1500 parts sociales, pour un montant de 1500 euros. Suite à cette opération SPW Implants Iberica SL est détenu à 50% par Spineway.

Par décisions en date du 22 avril 2013, le Conseil d'Administration a transféré le siège social du « Les Espaces du Chêne », 30-36 rue du 35^{ème} Régiment d'Aviation, 69500 Bron au 7 allée Moulin Berger, Bâtiment 7, 69130 Ecully, avec effet au 17 mai 2013.

Comparabilité d'un exercice à l'autre :

La société a procédé à deux changements impactant la marge brute :

Tout d'abord les prototypes ont été enregistrés directement en compte d'immobilisations corporelles (compte 2154000 Matériel Industriel) sans passer par l'intermédiaire du compte de résultat.

L'impact des kits d'instruments (mis à la disposition des clients) sur le compte de résultat a aussi été neutralisé, ceci afin d'avoir une marge brute directement lisible dans les comptes de la société sans passer par des retraitements extra comptables.

En prenant en compte l'impact de ces changements au 31/12/2012, la marge brute du compte de résultat 2012 aurait été la suivante :

	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2012 d'après méthode 2013
Ventes	6 592	4 724	4 724
Achats consommés	- 2 412	- 2 328	- 1 714
Marge brute	4 180	2 396	3 010
Taux de marge	63,4%	51,7%	63,7%

D'autre part, le contrat de prêt de 399 478,77 euros entre Spineway et SPW Implants Iberica a été reclassé au 31/12/2013 en 267100 « Créances rattachées à des participations » à hauteur de 299 609,13 euros (99 869,64 euros ayant été remboursés à Spineway sur 2013).

Ce reclassement fait suite au rachat par Spineway des titres de SPW Implants Iberica détenus par Cogera le 25 juillet 2013 (voir faits caractéristiques).

Crédit d'impôt compétitivité et emploi

Le montant du CICE pour l'année 2014 s'élève à 24 534 €.

Le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) correspondant aux rémunérations éligibles de l'année civile 2013 a été constaté pour un montant de 24 534 euros. Conformément à la recommandation de l'Autorité des normes comptables, le produit correspondant a été porté au crédit du compte 649 - Charges de personnel - CICE.

Le produit du CICE comptabilisé au titre de l'exercice vient en diminution des charges d'exploitation et est imputé sur l'impôt sur les sociétés dû au titre de cet exercice.

2 - Notes sur le bilan

Actif immobilisé

Tableau des immobilisations

	Au début d'exercice	Augmentation	Diminution	En fin d'exercice
- Frais d'établissement et de développement				
- Fonds commercial				
- Autres postes d'immobilisations incorporelles	227 005	79 769	109 435	197 338
Immobilisations incorporelles	227 005	79 769	109 435	197 338
- Terrains				
- Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	35 329	32 175	36 599	30 905
- Installations techniques, matériel et outillage industriels	1 218 802	484 178		1 702 981
- Installations générales, agencements aménagements divers	15 192	46 380		61 571
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	111 706	111 323		223 030
- Emballages récupérables et divers				
- Immobilisations corporelles en cours		7 589		7 589
- Avances et acomptes				
Immobilisations corporelles	1 381 029	681 646	36 599	2 026 076
- Participations évaluées par mise en équivalence				
- Autres participations		301 109		301 109
- Autres titres immobilisés				
- Prêts et autres immobilisations financières	35 181	98 981	933	133 229
Immobilisations financières	35 181	400 090	933	434 338
ACTIF IMMOBILISE	1 643 215	1 161 505	146 967	2 657 753

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont composées de :

- Brevets acquis pour un total cumulé de 12 500 €.
- Acquisition de droits d'agréments pour 78 809 € (immobilisations incorporelles en cours)
- Logiciels pour un total de 37 818 €.
- Logiciels de gestion pour un total de 68 212 €
- Diminution des frais d'établissement en cours pour 109 435 € (autres postes d'immobilisations incorporelles). Il s'agissait de frais 2012 d'introduction en bourse passés d'abord à l'actif au 31 12 2012 avant d'être déduits de la prime d'émission sur l'exercice 2013.

Immobilisations corporelles

Au 31 décembre 2013, la société a immobilisé 484 178 € au titre de l'exercice pour les installations techniques, matériels et outillages industriels.

Et se décompose comme suit:

- 258 993 € au titre des kits d'instruments, mis en dépôt chez les clients.
- 187 038 € au titre des prototypes.
- 38 147 € au titre d'outillages industriels.

Les coûts de maintenance et de réparation sont comptabilisés en charge sur la période.

Immobilisations financières

Au 31 décembre 2013, les immobilisations financières sont composées de :

- Autres participations pour 301 109 €
 - * 1 500 € concernant des titres de participations
 - * 299 609 € au titre des créances rattachées à des participations concernent une convention d'échelonnement passée avec le distributeur espagnol SPW IBERICA

- Prêts et autres immobilisations financières pour 133 229 €
 - * 73 229 € au titre des dépôts et cautionnements
 - * 27 055 € concernant des créances diverses
 - * 32 945 € au titre des actions propres

Amortissements des immobilisations

	Au début de l'exercice	Augmentation	Diminutions	A la fin de l'exercice
- Frais d'établissement et de développement				
- Fonds commercial				
- Autres postes d'immobilisations incorporelles	26 420	20 585		47 006
Immobilisations incorporelles	26 420	20 585		47 006
- Terrains				
- Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	19 351	2 613	19 351	2 613
- Installations techniques, matériel et outillage industriels	833 328	384 807		1 218 134
- Installations générales, agencements aménagements divers	3 833	8 922		12 756
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	79 677	30 193		109 870
- Emballages récupérables et divers				
Immobilisations corporelles	936 189	426 535	19 351	1 343 372
ACTIF IMMOBILISE	962 609	447 120	19 351	1 390 378

Au 31 décembre 2013 pour les Installations techniques, matériel et outillage industriel, la société a constaté un amortissement de 384 807 € :

- 10 450 € au titre de l'outillage industriel
- 374 357 € au titre du matériel industriel dont:
 - * 240 577 € pour les kits d'instruments
 - * 133 780 € pour les prototypes

Etat des immobilisations financières

Les immobilisations financières ne font l'objet d'aucun amortissement.

Une provision sur actions propres a été comptabilisée pour un montant de 395 €.

Etat des créances

Le total des créances à la clôture de l'exercice s'élève à 5 202 096 € et le classement par échéance s'établit comme suit :

	Montant brut	Echéances à moins d'un an	Echéances à plus d'un an
Créances de l'actif immobilisé :			
<i>Créances rattachées à des participations</i>	299 809	99 870	199 739
<i>Prête</i>			
<i>Autres</i>	133 229		133 229
Créances de l'actif circulant :			
<i>Créances Clients et Comptes rattachés</i>	4 024 352	4 024 352	
<i>Autres</i>	583 254	583 254	
<i>Capital souscrit - appelé, non versé</i>			
<i>Charges constatées d'avance</i>	161 651	161 651	
Total	5 202 096	4 869 127	332 969
<i>Prête accordés en cours d'exercice</i>			
<i>Prête récupérés en cours d'exercice</i>			

Les créances rattachées à des participations concernent le distributeur espagnol devenu une filiale à 50% de Spineway depuis juillet 2013.

Pour rappel la société avait signé en date du 1er septembre 2012 avec ce distributeur espagnol une convention d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 479 € de créances avec un échéancier de 48 mois assorti de garanties. En outre, la société SPW Implants Iberica SL s'était engagée à payer des intérêts sur la base du taux EURIBOR 3 mois + 2.5%.

Au 31 décembre 2013, les créances clients représentent 4 024 352 € pour des ventes de marchandises essentiellement. Les utilisateurs finaux des produits de la société sont des hôpitaux et cliniques qui ont des délais de paiements particulièrement longs, notamment dans certains pays. Ceci est la raison du volume de l'en-cours clients.

La société a classé en clients douteux les créances de cinq distributeurs, quatre ont été dépréciées à 100%, une à 50% pour un montant total de 40 474 €.

Liste des filiales et participations

Spineway possède une filiale à 50% : SPW Implants Iberica SL, société à responsabilité limitée de nationalité espagnole, au capital de 30 000 euros, dont le siège social est fixé 18 Plaza Profesor Tamarit Olmos à Valencia, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés (NIF) sous le numéro B 98293251.

Le capital de SPW Implants Iberica SL est de 23 024,00 euros, et son résultat avant impôts au 31/12/2013 est de 1 827,90 euros.

Capitaux Propres

Composition du Capital Social

Aux termes de l'assemblée générale du 12 février 2013, la société a procédé à une augmentation de capital, par émission de 590 003 actions de dix centimes.

Le montant de la prime d'émission liée à cette augmentation s'élève à 3 871 001 €

	Nombre	Valeur nominale
<i>Titres composant le capital social au début de l'exercice</i>	2 800 500	0,10
<i>Titres émis pendant l'exercice</i>	595 003	
<i>Titres remboursés pendant l'exercice</i>		
<i>Titres composant le capital social à la fin de l'exercice</i>	3 395 503	0,10

Liste des propriétaires du capital

	% de détention	Nombre d'actions
I. PERSONNES MORALES		
II. PERSONNES PHYSIQUES		
<i>LAURITO PHILIPPE 83143 LE VAL</i>	39,40	1 337 950,00
<i>LE ROUX STEPHANE 69002 LYON</i>	39,21	1 331 334,00

Avance conditionnée - FEDER

Suite à la remise d'un premier rapport d'avancement la société a perçu sur l'exercice 2013 un montant de 80 000 € qui s'ajoute à un premier versement de 80 000 € reçu en 2010. Le montant total de l'avance remboursable accordée est de 200. 000 €. Le solde, soit 40 000 €, sera versé à la fin du programme à concurrence d'un montant de dépenses engagées par la société devant atteindre 855 985,50 €. Si le montant des dépenses engagées est moindre le montant total de l'avance sera ajusté au prorata.

A la demande de la société la fin de ce programme a été repoussée au 31 12 2014 par avenant en date du 11 février 2013. Il s'agit d'un programme européen FEDER géré par BPI.

Cette avance remboursable ne donne pas lieu au paiement par la société d'un intérêt. En cas de succès la société devra rembourser la totalité des 200 000 € sur la base de l'échéancier suivant : 30 000 € en 2017, 55 000 € en 2018, 90 000 € en 2019, 25 000 € en 2020.

En cas d'échec commercial ou technique du projet constaté par BPI, la société devra rembourser une somme forfaitaire de 60 000 € sur la base de l'échéancier suivant : 30 000 € en 2017, 30 000 € en 2018.

En cas d'échec commercial ou technique partiel du projet constaté par BPI, la société et BPI devront négocier le montant à rembourser sachant que celui-ci ne pourra être inférieur à 60 000 €.

Conjointement à cette avance conditionnée ce programme FEDER donne droit à une subvention pour un montant maximum de 200 000 € lui aussi. Suite à la remise d'un premier rapport 160 000 € ont été versés en 2013. Le versement du solde, soit 40 000 €, sera conditionné au fait que la société devra avoir engagé un montant total de dépenses de 855 985,50 €. Si le montant des dépenses engagées est moindre le montant de la subvention sera ajusté au prorata.

A la demande de la société la fin de ce programme a été repoussée au 31 12 2014 par avenant en date du 11 février 2013. Il s'agit d'un programme européen FEDER géré par BPI.

S'agissant d'une subvention d'exploitation, la subvention rapportée au résultat, en fonction des dépenses engagées au 31 12 2013 s'élève à 16 981 €.

Provisions

	Provisions au début de l'exercice	Dotations de l'exercice	Reprises utilisées de l'exercice	Reprises non utilisée de l'exercice	Provisions à la fin de l'exercice
<i>Litiges</i>					
<i>Garanties données aux clients</i>					
<i>Pertes sur marchés à terme</i>					
<i>Amendes et pénalités</i>					
<i>Pertes de change</i>					
<i>Pensions et obligations similaires</i>					
<i>Pour impôts</i>					
<i>Renouvellement des immobilisations</i>					
<i>Gros entretien et grandes révisions</i>					
<i>Charges sociales et fiscales</i>					
<i>sur congés à payer</i>					
<i>Autres provisions pour risques et charges</i>	24 750	5 440	24 750		5 440
Total	24 750	5 440	24 750		5 440
Répartition des dotations et des reprises de l'exercice :					
<i>Exploitation</i>					
<i>Financières</i>		395			
<i>Exceptionnelles</i>		5 440	24 750		

Dettes

Etat des dettes

Le total des dettes à la clôture de l'exercice s'élève à 4 175 819 € et le classement par échéance s'établit comme suit :

	Montant brut	Echéances à moins d'un an	Echéances à plus d'un an	Echéances à plus de 5 ans
<i>Emprunts obligataires convertibles</i>				
<i>Autres emprunts obligataires</i>				
<i>Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit dont :</i>				
- à 1 an au maximum à l'origine	599 044	599 044		
- à plus de 1 an à l'origine	718 470	223 229	495 241	
<i>Emprunts et dettes financières divers</i>	500 000	500 000		
<i>Dettes fournisseurs et comptes rattachés</i>	1 786 414	1 786 414		
<i>Dettes fiscales et sociales</i>	562 814	562 814		
<i>Dettes sur immobilisations et comptes rattachés</i>	9 077	9 077		
<i>Autres dettes</i>				
<i>Produits constatés d'avance</i>				
Total	4 175 819	3 680 577	495 241	
<i>Emprunts souscrits en cours d'exercice</i>	1 239 044			
<i>Emprunts remboursés sur l'exercice dont :</i>	1 734 307			
- envers les associés				

Charges à payer

	Montant
<i>Fournisseurs - fact non parvenues</i>	246 714
<i>Frs immobil. - fact. non parvenues</i>	9 077
<i>Banque - Int courus à payer</i>	1 553
<i>Dettes prov. congés payés</i>	81 926
<i>Autres charges à payer</i>	95 919
<i>Charges Sociales sur congés à payer</i>	32 771
<i>Charges Sociales - Charges à payer</i>	39 193
<i>Ch.sociales/autres charges à payer</i>	24 914
<i>Etat - Autres charges à payer</i>	11 156
Total	543 222

Éléments concernant les parties liées

Au 31 12 2013 les charges constatées d'avances comprennent 34 075 € au titre du loyer du premier trimestre 2014 payé à ALLPA.

Entreprises liées

Les créances concernant les entreprises liées se montent à 548 162 € et se répartissent comme suit :

- Clients : 248 553 €
- Créances rattachées à des participations : 299 609 €

Elles concernent la Société SPW Implants Iberica détenue à 50% depuis juillet 2013 par Spineway.

Au 31/12/2013, la société a facturé 9 420 euros de charges financières à SPW Implants Iberica.

Parties liées

La société Cogera a cédé au 25 juillet 2013 1500 parts sociales de SPW Implants Iberica à Spineway pour 1500 euros.

Comptes de régularisation

Charges constatées d'avance

Le total des charges constatées d'avance s'élève à 161 650 € au 31 décembre 2013 et se décomposent comme suit:

	Charges d'exploitation	Charges Financières	Charges Exceptionnelles
<i>Loyers immobiliers</i>	34 075		
<i>Frais de séjour</i>	13 441		
<i>Foires et expositions</i>	42 307		
<i>Redevances</i>	27 250		
<i>Assurance</i>	2 744		
<i>Matériel public promotionnel</i>	6 719		
<i>Catalogues et imprimés</i>	6 807		
<i>Documentation technique</i>	5 537		
<i>Autres</i>	22 770		
Total	161 650		

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

	Solde au 01/01/2013	Affectation des résultats	Augmentatio	Diminutions	Solde au 31/12/2013
<i>Capital</i>	280 050		59 500		339 550
<i>Primes d'émission</i>			3 871 002		3 871 002
<i>Réserve légale</i>	19 862	14 093	14 093		33 955
<i>Réserves générales</i>	375 077	395 790	395 790		770 866
<i>Résultat de l'exercice</i>	409 883	-409 883	-51 412	409 883	-51 412
Total Capitaux Propres	1 084 871		4 288 973	409 883	4 963 961

Actions propres détenues

Au 31/12/2013, Spineway détient 3 409 actions propres pour un total de 33 340,02 euros. Sur l'exercice, 9 805 actions ont été achetées et 6 396 actions vendues.

Tableau de variation des flux de trésorerie

Tableau de flux	31/12/12	31/12/13
<u>Opération d'exploitation</u>		
Capacité d'Autofinancement de l'Exercice	650	401
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	-272	-1 530
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'exploitation (A)</u>	<u>378</u>	<u>-1 130</u>
<u>Opération d'investissement</u>		
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles	-959	-761
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles		109
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations financières	-5	-400
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations financières		1
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement (B)</u>	<u>-964</u>	<u>-1 051</u>
<u>Opération de financement</u>		
Augmentation de capital		3 931
Avances reçues de tiers		80
Encaissements provenant de nouveaux emprunts	1 714	1 239
Dividendes versées aux actionnaires	-50	0
Avances remboursées aux tiers	-40	0
Remboursements d'emprunts	-1 032	-1 734
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement (C)</u>	<u>592</u>	<u>3 516</u>
Variation de trésorerie (A+B+C)	5	1 335
Trésorerie à l'ouverture (D)	44	49
Trésorerie à la clôture (A+B+C+D)	49	1 384

Les découverts autorisés ainsi que les autres concours bancaires courants figurent dans les Opérations de Financement car ils sont utilisés comme des outils courants de financement du BFR par la société.

3 - Notes sur le compte de résultat

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires présenté net de remises consenties aux clients s'élève à 6 592 101 €. La part réalisée en France est de 482 294 € (soit 7.32 % du CA) principalement avec des hôpitaux et cliniques. La part réalisée à l'export est de 6 109 807 € (soit 92.68 % du CA) avec des distributeurs.

Autres produits

Les autres produits 2013 s'élèvent à 33 875 €.

Charges et Produits exceptionnels

Résultat exceptionnel

	Charges	Produits
<i>Pénalités, amendes fiscales et pénales</i>	40	
<i>Autres charges exceptionnelles sur opérations de gestion</i>	14 735	
<i>Valeurs comptables des éléments d'actif cédés</i>	635	
<i>Autres charges</i>	13 320	
<i>Amortissements des immobilisations</i>	15 978	
<i>Provisions pour risques et charges</i>	5 440	
<i>Autres produits exceptionnels sur opérations de gestion</i>		11
<i>Produits des cessions d'éléments d'actif</i>		635
<i>Provisions pour risques et charges</i>		24 750
<i>Charges sur exercices antérieurs</i>	70 840	
<i>Produits sur exercices antérieurs</i>		9 160
TOTAL	120 988	34 556

Résultat et impôts sur les bénéfices

Ventilation de l'impôt

Résultat avant Impôt	Impôt correspondant	Résultat après Impôt
----------------------------	------------------------	----------------------------

+ Résultat courant	-298 149		-298 149
+ Résultat exceptionnel	-86 431		-86 431
- Crédit d'impôts		-333 169	-333 169

Résultat comptable	-384 580	-333 169	-51 411
---------------------------	-----------------	-----------------	----------------

Elle a constaté un crédit d'impôt recherche de 323 283 € et un crédit impôt intéressement de 9 886 €.

4 - Autres informations

Effectif

Effectif du personnel au 31/12/2013 : 37 personnes.

Cadres	17
Agents de maîtrise et techniciens	12
Employés	7
Autres	1

Total **37**

Droit Individuel à la Formation

La loi du 4 mai 2004 ouvre pour les salariés des entreprises françaises un droit à formation d'une durée de 20 heures minimum par an cumulable sur une période de 6 ans. Les dépenses engagées dans le cadre de ce droit individuel à la formation (D.I.F) sont considérées comme des charges de la période et ne donnent pas lieu à comptabilisation d'une provision sauf situation exceptionnelle.

Le nombre d'heures de formation correspondant au cumul des droits acquis par les salariés à la date de clôture s'élève à 1233,38 heures.

Informations sur les dirigeants

Rémunérations allouées aux membres des organes de direction

Informations non communiquées car permettant d'identifier la situation des dirigeants.

Engagements financiers

Engagements donnés

	Montant en euros
<i>Effets escomptés non échus</i>	
<i>Avals et cautions</i>	
<i>Engagements en matière de pensions</i>	22 863
<i>Engagements de crédit-bail mobilier</i>	34 588
<i>Engagements de crédit-bail immobilier</i>	
Gage sur stock, en contre-partie de prêts court terme	740 000
Nantissement fonds de commerce / emprunt caisse d'épargne	150 000
Retenue de garantie pour garantie emprunt OSEO	10 000
<i>Autres engagements donnés</i>	900 000
Total	957 461
<i>Dont concernant :</i>	
<i>Les dirigeants</i>	10 000
<i>Les filiales</i>	
<i>Les participations</i>	
<i>Les autres entreprises liées</i>	
<i>Engagements assortis de suretés réelles</i>	890 000

Engagements en matière de retraite :

Pour estimer le montant de l'engagement passé et futur de l'entreprise, l'étude actuarielle est réalisée à partir des paramètres économiques, sociaux et techniques suivants :

Taux d'actualisation 2.79%

Table de mortalité TV 88/90

Taux de rotation du personnel faible

Valeur actuelle probable des indemnités à verser : 317 471 €

Dette actuarielle : 22 863 €

Engagements reçus

	Montant en euros
<i>Plafonds des découverts autorisés</i>	455 000
Cautions reçues sur emprunt auprès du crédit Agricole	100 000
<i>Avals et cautions</i>	100 000
Engagement reçu de SPW Iplants Iberica SL (cf.complément si dessous)	299 609
<i>Autres engagements reçus</i>	299 609
Total	854 609
<i>Dont concernant :</i>	
<i>Les dirigeants</i>	100 000
<i>Les filiales</i>	299 609
<i>Les participations</i>	
<i>Les autres entreprises liées</i>	
<i>Engagements assortis de suretés réelles</i>	

Découverts non utilisés au 31 décembre 2013 : 455 000 €.

Engagement reçu de SPW Implants Iberica SL pour le remboursement d'une créance de 399 479 € sous la forme d'une reconnaissance de dette associée à des garanties sous la forme d'une caution personnelle du dirigeant de cette société et d'une garantie bancaire à première demande. Au 31 décembre 2013, compte tenu des remboursements déjà effectués, l'engagement reçu ne porte plus que sur 299 609 €.

Un protocole d'accord a été signé le 5 novembre 2012 entre la société COGERA et la société Spineway concernant la cession par COGERA au bénéfice de Spineway, en contrepartie de 1,500 euros, de l'ensemble des parts détenues par COGERA dans Spineway Implants Iberica SL. A l'issue de cette cession Spineway sera actionnaire de 50% des parts de Spineway Implants Iberica SL précédemment détenus par COGERA. Cette cession est intervenue en juillet 2013.

20.1.3 Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012

Marc ESCOFFIER
40 rue Laure Diebold
69009 LYON

DELOITTE & ASSOCIES
Immeuble Park Avenue
81 boulevard de Stalingrad
69100 VILLEURBANNE

SPINEWAY

Société Anonyme
30 et 36 rue du 35ème Régiment d'Aviation
Les Espaces du Chêne
69500 BRON

Rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

Assemblée générale d'approbation des comptes de
l'exercice clos le 31 décembre 2012

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R.225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Conventions autorisées au cours de l'exercice écoulé

En application de l'article L.225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions suivantes qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Avec la SCI ALLPA

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

Nature et objet : Une convention de sous-location en date du 27 décembre 2012 a été signée entre votre société et la SCI ALLPA, dont Messieurs LE ROUX et LAURITO sont les associés et co-gérants.

Aux termes de cette convention, la SCI ALLPA sous-loue à votre société des locaux sis à Ecully (69130), 1 Allée du Moulin Berger, lieudit "Le Tronchon" ou "Le Moulin Berger" à destination de l'activité d'achat, vente sous toutes ses formes, import, export, représentation, courtage et conditionnement, distribution de tous produits, accessoires, matériel médico-chirurgical, notamment, des dispositifs médicaux implantables et, plus généralement, de tous instruments de chirurgie.

Modalités : Le loyer annuel de la sous-location a été fixé à 76 648 euros hors taxes pour l'année 2013 puis à 144 432 euros hors taxes pour les années suivantes. Ces loyers sont dus trimestriellement et la première échéance débute à compter du 1er janvier 2013.

Conventions non autorisées préalablement

En application des articles L.225-42 et L.823-12 du code de commerce, nous vous signalons que les conventions suivantes n'ont pas fait l'objet d'une autorisation préalable de votre conseil d'administration.

Il nous appartient de vous communiquer les circonstances en raison desquelles la procédure d'autorisation n'a pas été suivie.

Avec la société COGERA

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

Nature, objet et modalités : Un protocole de cession a été signé, en date du 5 novembre 2012, entre votre société, d'une part, et la société COGERA (dirigée et détenue à 50% par Stéphane LE ROUX et 50% par Philippe LAURITO), d'autre part, en vue de l'acquisition de 50% du capital de la société de droit espagnol SPW IMPLANTS IBERICA SL, distributeur des produits de SPINEWAY en Espagne. Cette acquisition est prévue sur la base d'un prix de 1,5 K€.

Ce protocole de cession constitue un accord ferme et définitif, la seule condition suspensive consistant en la formalisation de la vente devant un notaire espagnol, formalité obligatoire en Espagne, laquelle doit être réalisée dans le courant de l'année 2013.

Cette convention, intervenant par personnes interposées entre votre société, sous son ancienne forme de société par actions simplifiée, et la société COGERA n'avait pas à faire l'objet d'une autorisation préalable conformément à l'article L.227-10 du code de commerce.

Nous vous précisons que, lors de sa réunion du 22 janvier 2013, votre conseil d'administration a décidé d'autoriser a posteriori cette convention.

Avec la société SPW IMPLANTS IBERICA SL

Personnes concernées : Monsieur Stéphane LE ROUX, Président-Directeur Général de SPINEWAY, et Philippe LAURITO, Directeur Général Délégué de SPINEWAY

Nature, objet et modalités : La société a signé, en date du 1er septembre 2012, avec son distributeur espagnol, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL (contrôlée indirectement, via la société COGERA, par les dirigeants de votre société), une convention de reconnaissance de dette et d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 K€ de créance avec un échéancier de 48 mois et assortie de différentes garanties et soumise au droit français.

Ces garanties sont :

- une caution personnelle du gérant de la société SPW IMPLANTS IBERICA SL qui déclare donner à votre société sa caution personnelle, solidaire et indivisible, pour le remboursement des sommes contenues dans la reconnaissance de dette, soit, en principal, 399 478,77 euros hors intérêts ;
- une garantie à première demande : la société SPW IMPLANTS IBERICA SL s'engage à fournir à votre société une garantie bancaire à première demande dans le délai de six mois à compter de la signature de la convention ; cette garantie à première demande doit couvrir la totalité de la dette restant due, en principal et intérêts.

En outre, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL s'est engagée à payer des intérêts sur la base du taux EURIBOR 3 mois + 2,5%. Ces intérêts sont applicables à compter du 1er octobre 2012. Le montant des intérêts dus au 31 décembre 2012 s'élève à 2 691,82 euros.

Cette convention, intervenant par personnes interposées entre la société, sous son ancienne forme de société par actions simplifiée, et la société SPW IMPLANTS IBERICA SL n'avait pas à faire l'objet d'une autorisation préalable conformément à l'article L.227-10 du code de commerce.

Nous vous précisons que, lors de sa réunion du 22 avril 2013, votre conseil d'administration a décidé d'autoriser a posteriori cette convention.

CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention déjà approuvée par l'assemblée générale dont l'exécution se serait poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

Lyon et Villeurbanne, le 29 avril 2013

Les Commissaires aux Comptes

Marc ESCOFFIER



DELOITTE & ASSOCIES

Dominique VALETTE



20.1.4 Comptes de l'exercice 2012

Bilan actif

SPINEWAY

Etats de synthèse au 31/12/2012

	Brut	Amortissements Dépréciations	Net au 31/12/12	Net au 31/12/11
ACTIF				
CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE				
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et de développement				
Concessions, brevets et droits assimilés	26 533	23 270	3 263	1 477
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles	200 472	3 150	197 322	8 040
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions	35 329	19 351	15 978	20 388
Installations techniques, matériel et outillage	1 218 802	833 328	385 475	79 826
Autres immobilisations corporelles	126 898	83 510	43 388	38 031
Immob. en cours / Avances & acomptes				
Immobilisations financières				
Participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	35 181		35 181	29 795
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	1 643 215	962 609	680 606	177 558
Stocks				
Matières premières et autres approv.	20 908		20 908	
En cours de production de biens				
En cours de production de services				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises	1 407 877	8 300	1 399 577	1 321 869
Créances				
Clients et comptes rattachés	2 319 646	33 103	2 286 544	1 820 678
Fournisseurs débiteurs	7 013		7 013	174
Personnel	8 345		8 345	12 066
Etat, Impôts sur les bénéfices	269 488		269 488	235 398
Etat, Taxes sur le chiffre d'affaires	93 969		93 969	100 402
Autres créances	47 954		47 954	
Divers				
Avances et acomptes versés sur commandes				
Valeurs mobilières de placement				
Disponibilités	49 000		49 000	43 804
Charges constatées d'avance	45 700		45 700	32 858
TOTAL ACTIF CIRCULANT	4 269 898	41 403	4 228 496	3 567 249
Charges à répartir sur plusieurs exercices				
Prime de remboursement des obligations				
Ecart de conversion - Actif				
COMPTES DE REGULARISATION				
TOTAL ACTIF	5 913 113	1 004 012	4 909 102	3 744 807

Imprimé le 05/04/2013 à 15:03

Page n°1

Par MAISONNEUVE X

Sarl X.MAISONNEUVE - Expert Comptable / Dossier n°42093

Bilan passif

SPINWAY

Etats de synthèse au 31/12/2012

	Net au 31/12/12	Net au 31/12/11
PASSIF		
Capital social ou individuel	280 050	280 050
Primes d'émission, de fusion, d'apport, ...		
Ecart de réévaluation		
Réserve légale	19 862	7 932
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres réserves	375 077	198 395
Report à nouveau		
Résultat de l'exercice	409 883	238 612
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
TOTAL CAPITAUX PROPRES	1 084 871	724 989
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées	80 000	120 000
TOTAL AUTRES FONDS PROPRES	80 000	120 000
Provisions pour risques	24 750	24 750
Provisions pour charges		
TOTAL PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	24 750	24 750
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
<i>Emprunts</i>	766 233	758 472
<i>Découverts et concours bancaires</i>	784 253	811 568
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits	1 550 486	1 570 040
Emprunts et dettes financières diverses	700 000	
Emprunts et dettes financières diverses - Associés	62 337	62 010
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 129 043	1 053 175
<i>Personnel</i>	120 520	50 871
<i>Organismes sociaux</i>	127 124	49 669
<i>Etat, Impôts sur les bénéfices</i>		
<i>Etat, Taxes sur le chiffre d'affaires</i>	21 463	33 305
<i>Etat, Obligations cautionnées</i>		
<i>Autres dettes fiscales et sociales</i>	7 686	5 571
Dettes fiscales et sociales	276 793	139 416
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes		960
Produits constatés d'avance		49 468
TOTAL DETTES	3 718 659	2 875 068
Ecart de conversion - Passif	821	
TOTAL PASSIF	4 909 102	3 744 807

COMPTE DE RESULTAT

SPINEWAY

Etats de synthèse au 31/12/2012

	du 01/01/12 au 31/12/12 12 mois	%	du 01/01/11 au 31/12/11 12 mois	%	Simple : Variation en valeur	%
PRODUITS						
Ventes de marchandises	4 677 451	99,01	3 575 959	99,37	1 101 493	30,80
Production vendue	46 749	0,99	22 794	0,63	23 955	105,09
Production stockée						
Subventions d'exploitation	51 996	1,10	-6 939	-0,19	58 935	-849,27
Autres produits	747 194	15,82	164 018	4,56	583 176	355,56
Total	5 523 390	116,92	3 755 832	104,36	1 767 558	47,06
CONSOMMATION M/SES & MAT						
Achats de marchandises	1 956 599	41,42	1 648 019	45,79	308 580	18,72
Variation de stock (m/ses)	176 862	3,74	-527 069	-14,65	703 931	-133,56
Achats de m.p & aut.approv.	215 642	4,56	168 044	4,67	47 598	28,32
Variation de stock (m.p.)	-20 908	-0,44			-20 908	
Autres achats & charges externes	1 385 523	29,33	1 036 651	28,81	348 872	33,65
Total	3 713 718	78,61	2 325 645	64,62	1 388 074	59,69
MARGE SUR M/SES & MAT	1 809 672	38,31	1 430 187	39,74	379 485	26,53
CHARGES						
Impôts, taxes et vers. assim.	31 941	0,68	24 681	0,69	7 260	29,42
Salaires et Traitements	1 000 571	21,18	728 905	20,25	271 665	37,27
Charges sociales	312 298	6,61	276 119	7,67	36 179	13,10
Amortissements et provisions	330 024	6,99	311 856	8,67	18 168	5,83
Autres charges	2 446	0,05	20 816	0,58	-18 369	-88,25
Total	1 677 280	35,50	1 382 377	37,86	314 903	23,11
RESULTAT D'EXPLOITATION	132 392	2,80	67 810	1,88	64 582	95,24
Produits financiers	2 998	0,06			2 998	
Charges financières	63 266	1,34	47 494	1,32	15 772	33,21
Résultat financier	-60 268	-1,28	-47 494	-1,32	-12 774	26,90
Opérations en commun						
RESULTAT COURANT	72 124	1,53	20 316	0,58	51 808	255,01
Produits exceptionnels	289 168	6,12	51 342	1,43	237 826	463,22
Charges exceptionnelles	220 897	4,68	68 445	1,90	152 453	222,74
Résultat exceptionnel	68 271	1,45	-17 102	-0,48	85 373	-499,19
Participation des salariés						
Impôts sur les bénéfices	-269 488	-5,70	-235 398	-6,54	-34 090	14,48
RESULTAT DE L'EXERCICE	409 883	8,68	238 612	6,63	171 271	71,78

ANNEXE DES COMPTES

1 - Règles et méthodes comptables

Désignation de la société : SPINEWAY SA

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice clôt le 31/12/2012, dont le total est de 4 909 102€ et au compte de résultat de l'exercice dégagant un bénéfice de 409 883€.

L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/01/2012 au 31/12/2012.

Les notes ou tableaux ci-dessous font partie intégrante des comptes annuels.

Règles générales

Les comptes annuels de l'exercice au 31/12/2012 ont été établis selon les normes définies par le plan comptable général approuvé par arrêté ministériel du 22/06/1999, la loi n° 83-353 du 30/04/1983 et le décret 83-1020 du 29/11/1983, et conformément aux dispositions des règlements comptables 2000-06 et 2003-07 sur les passifs, 2002-10 sur l'amortissement et la dépréciation des actifs et 2004-06 sur la définition, la comptabilisation et évaluation des actifs.

Les conventions comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- Continuité de l'exploitation,
- Permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- Indépendance des exercices.

Et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Seules sont exprimées les informations significatives. Sauf mention, les montants sont exprimés en euros.

Immobilisations corporelles et incorporelles

Les immobilisations corporelles et incorporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition pour les actifs acquis à titre onéreux, à leur coût de production pour les actifs produits par l'entreprise, à leur valeur vénale pour les actifs acquis à titre gratuit et par voie d'échange.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

- * Concessions, logiciels : 1 an (logiciels)
- * Autres immobilisations incorporelles : 10 ans (brevets)
- * Prototypes : 2 ans
- * Matériel et outillage industriels : 3 ans, dont kits d'instruments mis à disposition des clients.
- * Installations générales, agencements et aménagements divers : 5 à 10 ans
- * Matériel de bureau : 3 à 10 ans
- * Matériel informatique : 3 ans
- * Mobilier : 3 à 10 ans

La durée d'amortissement retenue par simplification est la durée d'usage pour les biens non décomposables à l'origine.

Les frais d'agrément sont immobilisés lorsqu'il s'agit de l'acquisition de dossiers d'agrément déjà existants et détenus par des tiers.

Stocks

Les stocks sont évalués à leur coût d'acquisition.

Les coûts d'acquisition des stocks comprennent le prix d'achat, les droits de douane et autres taxes, à l'exclusion des taxes ultérieurement récupérables par l'entité auprès des administrations fiscales, ainsi que les frais de transport, de manutention et autres coûts directement attribuables au coût de revient des matières premières, des marchandises, des encours de production et des produits finis. Les rabais commerciaux, remises, escomptes de règlement et autres éléments similaires sont déduits pour déterminer les coûts d'acquisition.

Les stocks ont été, le cas échéant, dépréciés par voie de provision pour dépréciation pour tenir compte de leur valeur de réalisation nette à la date d'arrêt des comptes, dans le cas où cette dernière est inférieure à la valeur nette comptable.

Les stocks sont composés principalement de marchandises destinées à la vente hormis un stock limité de matières premières que la société achète pour le compte de ses sous-traitants pour des questions réglementaires.

Au 31 décembre 2012, la société a corrigé la présentation des comptes annuels en immobilisant les kits d'instruments mis à la disposition de ses clients pour permettre la pose d'implants. Lors des exercices précédents, ces kits d'instruments étaient comptabilisés en stock.

Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale diminuée, le cas échéant, d'une provision pour dépréciation pour les ramener à leur valeur nette de réalisation estimée.

Les provisions pour dépréciations des créances clients sont déterminées sur la base :

- Des risques constatés sur les clients, en contentieux, en règlement judiciaire et en liquidation judiciaire (comptabilisation en dépréciation).
- D'une analyse au cas par cas de la situation de chaque client couplée à la situation des pays concernés.

Produits et charges exceptionnels

Les produits et charges exceptionnels tiennent compte des éléments qui ne sont pas liés à l'activité courante de l'entreprise.

Opérations en devises

Lors d'acquisition d'actif en monnaie étrangère, le taux de conversion utilisé est le taux du jour ou, le cas échéant, celui de la couverture si celle-ci a été prise avant l'opération. Les frais engagés pour mettre en place les couvertures sont également intégrés au coût d'acquisition.

Les dettes, créances, disponibilités en devises figurent au bilan pour leur contre-valeur au cours de fin d'exercice. La différence résultant de l'actualisation des dettes et créances en devises à ce dernier cours est portée au bilan en écart de conversion.

Les pertes latentes de change non compensées font l'objet d'une provision pour risques, en totalité suivant les modalités réglementaires.

Engagements de retraite

La convention collective prévoit des indemnités de fin de carrière. Il n'a pas été signé d'accord particulier. Aucune provision pour charge n'a été comptabilisée au titre de cet exercice.

Les engagements sont détaillés en page 17.

Frais de recherche et de développement

La société n'applique pas la méthode préférentielle d'immobilisation de ses coûts de développement. Ces frais sont laissés en charge sur l'exercice.

Chiffres d'affaires

Pour les ventes directes aux hôpitaux (essentiellement France), le chiffre d'affaires est comptabilisé lors du transfert de propriété des marchandises aux clients. Dans la plupart des cas, le client, hôpital ou clinique, déclare à la société les références consommées dans le cadre de stocks déposés en consignation ou en prêt. Il est alors procédé à une facturation des produits consommés. Le chiffre d'affaires est constaté au moment de la facturation.

Pour le chiffre d'affaires des distributeurs étrangers, la comptabilisation est faite en fonction des règles INCOTERM. Un ajustement est calculé, si nécessaire, pour prendre en compte les conditions spécifiques de transfert de propriété définies dans les commandes ou accords contractuels. L'INCOTERM généralement utilisé est EXW (ex WORKS).

Le chiffre d'affaires correspond à la facturation après déduction des remises ou rabais commerciaux. Les refacturations des frais de transport sont également incluses dans le chiffre d'affaires.

Enfin, le chiffre d'affaires inclut également des produits annexes qui correspondent essentiellement à des refacturations directement liées à l'activité courante, principalement des refacturations de frais de congrès ou de salons lorsque ceux-ci sont payés par la société pour le compte de ses distributeurs.

Faits caractéristiques

Comparabilité d'un exercice à l'autre :

La société a corrigé la présentation des comptes annuels en immobilisant les kits d'instruments mis à la disposition de ses clients pour permettre la pose d'implants. Ces kits sont, soient mis à la disposition des clients dans le cadre de contrats de consignation permanents, soient mis à la disposition des clients dans le cadre d'un prêt.

Lors des exercices précédents ces kits étaient comptabilisés en stock et dépréciés sur 3 ans (sans prorata temporis) pour la partie hors de France.

Au 31 décembre 2012, ces kits ont été comptabilisés en immobilisation (matériels) et amortis sur 3 ans (prorata temporis). La quote-part d'amortissement des immobilisations antérieures à l'exercice 2012 a été comptabilisée en exceptionnel (correction d'erreur).

Ceci s'est traduit par :

L'immobilisation de 614 110€ au titre des kits d'instruments dont 425 719€ étaient comptabilisés en stock au 31/12/2011.

La dépréciation de 358 313€ au titre du matériel industriel dont 209 094€ au titre des amortissements 2011 et antérieurs, traités comme correction d'erreur et donc comptabilisés en exceptionnel.

La reprise sur provision sur stock de 236 619€ sur les kits d'instruments au titre des exercices antérieurs, traitée comme correction d'erreur et donc comptabilisée en exceptionnel.

Par ailleurs, la société a décidé d'amortir les prototypes sur deux ans avec application du prorata temporis. Jusqu'au 31/12/2011, les prototypes avaient été amortis sur deux ans sans prorata temporis. Une reprise d'amortissements de 44 648€ a été comptabilisée en exceptionnel (correction d'erreur) au titre des amortissements 2011 et antérieurs après recalcul avec application du prorata temporis.

En prenant en compte l'impact de ces corrections d'erreurs au 31/12/2011, les principaux agrégats du compte de résultat et du bilan pro forma en 2011 et 2012 sont présentés page suivante.

A Les principaux agrégats pro forma du compte de résultat après prise en compte de la correction d'erreur auraient été les suivants :

<i>Keuros</i>	31/12/2011	31/12/2012
---------------	-------------------	-------------------

RESULTAT D'EXPLOITATION	140	132
RESULTAT NET	311	337

B Les principaux agrégats pro forma du bilan après prises en compte de la correction d'erreur auraient été les suivants :

<i>Keuros</i>	31/12/2011	31/12/2012
---------------	-------------------	-------------------

INSTALLATIONS TECHNIQUES MATERIEL ET OUTILLAGE NET	341	385
STOCKS (MARCHANDISES)	1 132	1 400

2 - Notes sur le bilan

Actif immobilisé

Tableau des immobilisations

	01/01/2012	+	-	31/12/2012
- Frais d'établissement et de développement				
- Fonds commercial				
- Autres postes d'immobilisations incorporelles	27 449	199 556		227 005
Immobilisations incorporelles	27 449	199 556	0	227 005
-Terrains				
-Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	35 329			35 329
- Installations techniques, matériel et outillage industriels	484 564	734 238		1 218 802
Industriels				
- Installations générales, agencements, aménagements divers		15 192		15 192
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	101 661	10 045		111 706
- Emballages récupérables et divers				
- Immobilisations corporelles en cours				
- Avances et acomptes				
Immobilisations corporelles	621 554	759 475	0	1 381 029
- Participations évaluées par mise en équivalence				
- Autres Participations				
- Autres titres immobilisés				
- Prêts et Autres Immobilisations financières	29 795	5 385		35 181
Immobilisations financières	29 795	5 385	0	35 181
ACTIF IMMOBILISE	678 799	964 416	0	1 643 215

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont composées de :

- brevets acquis pour un total cumulé de 12 500€.
- acquisition de droits d'agréments pour 78 537€ (immobilisations incorporelles en cours)
- logiciels pour un total de 26 533€.
- Frais d'établissement en cours: 109 435€. Il s'agit de frais 2012 d'introduction en bourse qui seront déduit de la prime d'émission sur l'exercice 2013.

Immobilisations corporelles

Au 31 décembre 2012, la société a immobilisé 734 238€ au titre de l'exercice pour les installations techniques, matériels et outillages industriels.

Et se décompose comme suit:

- 614 110€ au titre des kits d'instruments, dont 425 719€ précédemment comptabilisés en stocks au 31/12/2011.
- 109 504€ au titre des prototypes.
- 10 624€ au titre d'outillages industriels.

Les coûts de maintenance et de réparation sont comptabilisés en charge sur la période.

Amortissements des immobilisations

01/01/2012	+	-	31/12/2012
------------	---	---	------------

- Frais d'établissement et de développement				
- Fonds commercial				
- Autres postes d'immobilisations incorporelles	17 931	8 489		26 420
Immobilisations incorporelles	17 931	8 489	0	26 420

- Terrains				
- Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	14 941	4 410		19 351
- Installations techniques, matériel et outillage Industriels	404 739	473 236	44 647	833 328
- Installations générales, agencements, aménagements divers		3 833		3 833
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et mobilier	63 630	16 047		79 677
- Emballages récupérables et divers				
Immobilisations corporelles	483 310	497 525	44 647	936 189
ACTIF IMMOBILISE	501 241	506 014	44 647	962 609

Au 31/12/2012 pour les Installations techniques, matériel et outillage industriel, la société a constaté un amortissement de 473 236€ :

- 2 283€ au titre de l'outillage industriel
- 470 954€ au titre du matériel industriel dont:

*149 219€ pour les kits d'instruments (classés précédemment en stocks) et 112 641€ pour les prototypes, les deux au titre de l'exercice 2012.

*209 094€ au titre des kits d'instruments (classés précédemment en stocks) sur les amortissements des exercices antérieurs, traité comme correction d'erreur et donc comptabilisé en exceptionnel.

La société a aussi procédé à une reprise d'amortissements portant sur les amortissements des prototypes de l'exercice 2011 calculé sans prorata temporis traitée comme correction d'erreur suite à l'application du prorata temporis et donc comptabilisée en produit exceptionnel pour 44 648€.

Actif circulant

Etat des créances

Le total des créances à la clôture de l'exercice s'élève à 2 827 295€ et le classement par échéance s'établit comme suit :

Montant brut	Echéances à - d'un an	échéances à + d'un an
--------------	-----------------------	-----------------------

Créances de l'actif immobilisé :

Créances rattachées à des participations			
Prêts			
Autres	35 181		35 181
Créances de l'actif circulant :			
Créances Clients et Comptes rattachés	2 319 646	2 020 037	299 609
Autres	426 768	426 768	
Capital souscrit - appelé, non versé			
Charges constatées d'avance	45 700	45 700	
Total	2 827 295	2 492 505	334 790

Les créances à plus d'un an ont fait l'objet d'une convention d'échelonnement avec le distributeur espagnol. Voir paragraphe qui suit.

Au 31 décembre 2012, les créances clients représentent 2 319 646€ pour des ventes de marchandises essentiellement. Les utilisateurs finaux des produits de la société sont des hôpitaux et cliniques qui ont des délais de paiements particulièrement longs, notamment dans certains pays. Ceci est la raison du volume de l'en cours clients.

La société a classé en clients douteux les créances de trois distributeurs et ont été dépréciées à 100% pour un montant total de 28 596€.

Au 31 décembre 2012 la société a une créance de 618 297€ sur son distributeur espagnol, la société SPW Implants Iberica, dont 390 825€ à plus d'un an,

Compte tenu de l'importance de la créance, la société a signé en date du 1er septembre 2012 avec son distributeur espagnol une convention d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 479€ de créance avec un échancier de 48 mois assorti de garanties. En outre, la société SPW Implants Iberica SL s'engage à payer des intérêts sur la base du taux EURIBOR 3 mois + 2.5%. Ces intérêts sont applicables à compter du 1er octobre 2012.

Capitaux Propres

Composition du Capital Social

Aux termes de l'assemblée générale mixte du 22 novembre 2012, la valeur nominale des actions ordinaires composant le capital social a été divisée et a été portée de soixante-quinze (75,00 euros) à dix centimes d'euro (0,10 euro), et le nombre des actions ordinaires composant le capital social a été porté de trois mille sept cent trente-quatre (3.734) actions à deux millions huit cent mille cinq cents (2.800.500) actions, attribuées aux actionnaires à raison de sept cent cinquante (750) actions ordinaires nouvelles pour une (1) action ordinaire ancienne.

	Nombre	Valeur nominale	Capital social
Titres composant le capital social au début de l'exercice	3 734	75,00	280 050
Titres émis pendant l'exercice			

Titres remboursés pendant l'exercice			
Titres composant le capital social à la fin de l'exercice	2 800 500	0,10	280 050

Liste des propriétaires du capital :

% de détenion	Nbre parts ou d'actions	
------------------	----------------------------	--

I. PERSONNES MORALES			
----------------------	--	--	--

II. PERSONNES PHYSIQUES			
Stéphane LE ROUX 69002 LYON	49,92%	1 398 000	
Philippe LAURITO 83143 LE VAL	49,95%	1 398 750	
Eric BACHELET 65500 BRON	0,03%	750	
Frédérique GIRARD-ORY 69480 MORANCE	0,03%	750	
Jean-Luc LOPEZ 38540 ST JUST CHALEYSSIN	0,03%	750	
Michel ONIMUS 25240 GELLIN	0,03%	750	
Jean-Pierre SCHULPP 83170 CAMPS LA SOURCE	0,03%	750	
TOTAL	100%	2 800 500	

Provisions

Tableau des provisions

Provisions au début de l'exercice	Dotations de l'exercice	Reprises utilisées de l'exercice	Reprises non utilisées de l'exercice	Provisions à la fin de l'exercice
--	-------------------------------	---	--	--

Litiges				
Garanties données aux clients				
Amendes et pénalités				
Pertes de change				
Pensions et obligations similaires				
Pour impôts				
Renouvellement des immobilisations				
Gros entretien et grandes révisions				
Charges sociales et fiscales				
sur congés à payer				
Autres provisions pour risques et charges	24 750			24 750

Total	24 750		0	0	24 750
--------------	---------------	--	----------	----------	---------------

Dettes

Etat des dettes

Le total des dettes à la clôture de l'exercice s'élève à 3 718 481€ et le classement par échéance s'établit comme suit :

Les emprunts et dettes financières diverses sont des billets de trésorerie à court terme (de 1 à 6 mois) obtenus auprès de nos banques habituelles.

	Montant Brut	Echéances à - d'un an	Echéances à + d'un an	Echéances à + de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles (*)				
Autres emprunts obligataires (*)				
Emprunts (*) et dettes auprès des établissements de crédit dont :				
- à 1 an au maximum à l'origine	784 253	784 253		
- à plus de 1 an à l'origine	766 233	181 428	572 804	12 000
Emprunts et dettes financières divers (*)	700 000	700 000		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 129 043	1 129 043		
Dettes fiscales et sociales	276 793	276 793		
Dettes sur immobilisations et comptes Rattachés				
Autres dettes (**)	62 337	62 337		
Produits constatés d'avance				
Total	3 718 659	3 133 855	572 804	12 000

(*) Emprunts souscrits en cours d'exercice	1 714 253
(*) Emprunts remboursés sur l'exercice :	1 033 481
(**) Dont envers les associés	62 337

Charges à payer

	Montant
FOURNISSEURS - FACT. NON PARVENUES	158 749
BANQUE - INTERETS COURUS A PAYER	2 298
DETTES PROVIS. PR CONGES A PAYER	48 346
PERSONNEL - AUTRES CHARGES A PAYER	69 790
CHARGES SOCIALES S/CONGES A PAYER	15 048
CHARGES SOCIALES - CHARGES A PAYER	17 862
CH.SOCIALES / AUTRES CH. A PAYER	21 463
ETAT - AUTRES CHARGES A PAYER	7 686
Total	341 242

Eléments concernant les parties liées

Les créances concernant les parties liées se montent à 618 297€ et se répartissent comme suit :

- Clients : 618 297€
- Autres : Néant

Elles concernent la Société SPW Implants Iberica SL : société de distribution en Espagne créée en 2010 et détenue à 50% par la Holding COGERA, elle même détenue à 50% par Monsieur Le Roux et à 50% par Monsieur Laurito.

Considérant le délai de paiement exceptionnellement long, les deux sociétés ont convenu en date du 1er septembre 2012 d'un échéancier de remboursement portant sur une somme de 399 479€ sur 48 mois.

Entreprises liées

La société n'a aucune entreprise liée.

Comptes de régularisation

Charges constatées d'avance

Le total des charges constatées d'avance s'élève à 45 700€ au 31 décembre 2012 et se décomposent comme suit:

	Charges d'exploitation	Charges Financières	Charges Exceptionnelles
LOYERS IMMOBILIERS	5 502		
ASSURANCES			
INTERETS BANCAIRES		3 218	
FRAIS DE SEJOURS	1 441		
FOIRES ET EXPOSITIONS	27 939		
AUTRES	7 600		
Total	42 482	3 218	

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES DU 01/01/2012 AU 31/12/2012

	solde au 01/01/2012	affectation des résultats	augmentations	diminutions	solde au 31/12/2012
CAPITAL	280 050				280 050
RESERVE LEGALE	7 932	11 931			19 863
RESERVES GENERALES	198 395	176 681			375 076
RESULTAT DE L'EXERCICE	238 612	-238 612	409 883		409 883
DIVIDENDES		50 000			
TOTAL CAPITAUX PROPRES	724 989	0	409 883		1 084 872

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES DU 01/01/2011 AU 31/12/2011

	solde au 01/01/2011	affectation des résultats	augmentations	diminutions	solde au 31/12/2011
CAPITAL	250 050		30 000		280 050
RESERVE LEGALE	5 096	2 835			7 931
RESERVES GENERALES	194 523	3 872			198 395
RESULTAT DE L'EXERCICE	56 708	-56 708	238 612		238 612
DIVIDENDES		50 000			
TOTAL CAPITAUX PROPRES	506 377	0	268 612		724 988

Tableau de variation des flux de trésorerie

Tableau de flux	31/12/11	31/12/12
<u>Opération d'exploitation</u>		
Capacité d'Autofinancement de l'Exercice	575	650
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	-954	-272
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'exploitation (A)</u>	<u>-379</u>	<u>378</u>
<u>Opération d'investissement</u>		
Décaissements provenant acquisition d'immobilisations financières	-5	-5
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations financières	3	
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement (B)</u>	<u>-186</u>	<u>-964</u>
<u>Opération de financement</u>		
Sommes reçues des actionnaires suite à une augmentation de capital	30	
Avances reçues de tiers		
Encaissements provenant de nouveaux emprunts	1 257	1 714
Dividendes versées aux actionnaires	-50	-50
Avances remboursées aux tiers	-30	-40
Remboursements d'emprunts	-662	-1 033
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement (C)</u>	<u>545</u>	<u>591</u>
Variation de trésorerie (A+B+C)	-20	4
Trésorerie à l'ouverture (D)	64	44
Trésorerie à la clôture (A+B+C+D)	44	49

Les découverts autorisés ainsi que les autres concours bancaires courants figurent dans les Opérations de Financement car ils sont utilisés comme des outils courants de financement du BFR par la société.

3 - Notes sur le compte de résultat

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires présenté net de remises consenties aux clients s'élève à 4 724 200€. La part réalisée en France est de 387 548€ (soit 8.2 % du CA) principalement avec des hôpitaux et cliniques. La part réalisée à l'export est de 4 336 652€ (soit 91.8% du CA) principalement avec des distributeurs.

Autres produits

Les autres produits 2012 comprennent 747 K€ au titre de la production immobilisée dont 425 K€ issus du reclassement des stocks d'instruments en immobilisations (cf. note Faits caractéristiques Comparabilité des exercices) issus du reclassement des stocks d'instruments en immobilisations du 31/12/2011.

Charges et Produits exceptionnels

Résultat exceptionnel

Opérations de l'exercice

	Charges	Produits
Pénalités, amendes fiscales et pénales	170	
Autres charges	6 889	
Charges exceptionnelles diverses projets K2	4 745	
Amortissements des immobilisations	209 094	
Autres produits exceptionnels sur opérations de gestion		1 156
Autres produits		6 756
Reprise amortissements sur immobilisations		44 648
Provisions sur stocks		236 619
TOTAL	220 897	289 168

Au 31/12/2012 la société a constaté:

Pour 209 094€ d'amortissement sur les kits d'instruments au titre des exercices antérieurs.

Pour 236 619€ de reprise sur provision sur stock sur les kits d'instrument au titre des exercices antérieurs.

Pour 44 648€ de reprise d'amortissements sur les amortissements des prototypes.

Résultat et impôts sur les bénéfices

Ventilation de l'impôt

Résultat avant Impôt	Impôt correspondant	Résultat après Impôt
----------------------------	------------------------	----------------------------

+ Résultat courant	72 124		72 124
+ Résultat exceptionnel	73 016		73 016
- Crédit d'impôts		- 269 488	- 269 488

Résultat comptable	145 140	-269 488	414 628
---------------------------	----------------	-----------------	----------------

La société a calculé un résultat fiscal avant imputation des déficits reportables de 145 303 euros.
Le total des déficits restant à reporter après imputation sur ce résultat 2012 se monte à 108 416 euros.

Elle a constaté un crédit d'impôt recherche de 245 663€ et un crédit impôt prospection commerciale de 23 825€.

4 - Autres informations

Evènements postérieurs à la clôture

La société a lancé un projet d'introduction en bourse sur le marché Alternext (Euronext) d'afin de pouvoir accompagner et accélérer sa croissance.

La société a choisie Oddo comme introducteur. Une convention d'introduction sur Alternext a été signée avec Oddo Corporate Finance le 5 octobre 2012.

La société a fait son entrée en Bourse le 13 février 2013 sur le marché Alternext (Euronext) sous le mnémonique ALSPW.

L'introduction s'est faite par un placement privé réalisé auprès d'investisseurs qualifiés pour un montant total de 4,9 millions d'euros. Au terme de cette opération, 595.003 actions nouvelles ont été émises portant le capital de la société à 3 395 503 actions (19,21% de flottant).

Les titres, dont le prix d'admission et d'émission a été fixé à 7,47€ par action, sont cotés en continu. Un contrat de liquidité avec ODDO Corporate Finance a été mis en place afin de favoriser la liquidité des transactions.

Le coût de cette introduction (environ 535 K€) sera déduit de la prime d'émission pour les coûts externes. Les coûts internes, dont les frais de déplacements, ne seront pas déduits de la prime d'émission et seront laissés en charges exceptionnelles (avis N°2000-D du CNC).

Au 31 décembre 2012 la prime d'émission n'ayant pas encore été constatée, les coûts externes de frais d'introduction ont été classés en Frais d'établissement en cours pour 109 435€ en attendant d'être déduit de la prime d'émission sur l'exercice suivant.

Effectif

Effectif du personnel au 31/12/2012 : 27 personnes.

Cadres	10
Agents de maîtrise et techniciens	
Employés	17
Ouvriers	
Total	27

Droit Individuel à la Formation

La loi du 4 mai 2004 ouvre pour les salariés des entreprises françaises un droit à formation d'une durée de 20 heures minimum par an cumulable sur une période de 6 ans. Les dépenses engagées dans le cadre de ce droit individuel à la formation (D.I.F) sont considérées comme des charges de la période et ne donnent pas lieu à comptabilisation d'une provision sauf situation exceptionnelle.

Le nombre d'heures de formation correspondant au cumul des droits acquis par les salariés à la date de clôture s'élève à 437,75 heures.

Informations sur les dirigeants

Rémunérations allouées aux membres des organes de direction

Informations non communiquées car permettant d'identifier la situation des dirigeants.

Engagements financiers

Engagements donnés

Montant en Euros

Effets escomptés non échus	
Avals et cautions	
Engagements en matière de pensions	28 440
Engagements de crédit-bail mobilier	15 665
Engagements de crédit-bail immobilier	
Gage sur stocks, en contre-partie de prêts court terme	495 000
Nantissement fonds de commerce / emprunt caisse d'épargne	150 000
Retenue de garantie pour garantie emprunt OSEO	10 000
Autres engagements donnés	655 000

Total	699 105
--------------	----------------

<i>Dont concernant :</i>	
<i>Les dirigeants</i>	10 000
<i>Les filiales</i>	
<i>Les participations</i>	
<i>Les autres entreprises liées</i>	
<i>Engagements assortis de suretés réelles</i>	645 000

Engagements en matière de retraite :

Pour estimer le montant de l'engagement passé et futur de l'entreprise, l'étude actuarielle est réalisée à partir des paramètres économiques, sociaux et techniques suivants :

Taux d'actualisation 2.99%

Table de mortalité TV 88/90

Taux de rotation du personnel faible

Valeur actuelle probable des indemnités à verser : 241 835 €

Dette actuarielle : 28 440€

Engagements reçus

Montant en Euros

Plafonds des découverts autorisés	280 000
-----------------------------------	---------

Caution reçue sur BNP	75 000
Caution reçue sur emprunt Crédit agricole	100 000
Avals et cautions	175 000

Engagement reçu de SPW Implants Iberica SL (cf. complément ci dessous)	399 479
Autres engagements reçus	399 479
Total	854 479

<i>Dont concernant :</i>	
<i>Les dirigeants</i>	175 000
<i>Les filiales</i>	
<i>Les participations</i>	
<i>Les autres entreprises liées</i>	
<i>Engagements assortis de suretés réelles</i>	

Découverts non utilisés au 31 décembre 2012 : 117 710€.

Engagement reçu de SPW Implants Iberica SL pour le remboursement d'une créance de 399 479 € sous la forme d'une reconnaissance de dette associée à des garanties sous la forme d'une caution personnelle du dirigeant de cette société et d'une garantie bancaire à première demande.

Un protocole d'accord a été signé le 5 novembre 2012 entre la société COGERA et la société Spineway concernant la cession par COGERA au bénéfice de Spineway, en contrepartie de 1,500 euros, de l'ensemble des parts détenues par COGERA dans Spineway Implants Iberica SL. A l'issue de cette cession Spineway sera actionnaire de 50% des parts de Spineway Implants Iberica SL précédemment détenus par COGERA. Cette cession doit intervenir courant 2013.

20.2 Informations financières pro forma

Néant.

20.3 Date des dernières informations financières

Les dernières informations financières annuelles datent du 31 décembre 2013 (informations annuelles figurant à la section 20.1 du présent Document d'information).

20.4 Politique de distribution de dividendes

20.4.1 Dividendes versés au cours des trois derniers exercices

Actionnaires	Exercice 2011	Exercice 2012	Exercice 2013
Montant total	50 K€	0 K€	0 K€

20.4.2 Politique de distribution de dividendes

Compte tenu des investissements engagés et à venir, il n'est pas prévu d'initier à court terme une politique de distribution de dividendes.

Cependant, le conseil d'administration de la Société réévaluera régulièrement l'opportunité de verser un dividende en considérant les conditions générales de l'environnement économique, les conditions spécifiques à son secteur d'activité, les résultats de la Société, sa situation financière, les intérêts de ses actionnaires, ainsi que tout autre facteur qu'il jugera pertinent.

20.5 Procédures judiciaires et d'arbitrage

La Société peut être impliquée dans des procédures judiciaires, administratives ou arbitrales dans le cours normal de son activité. La Société constitue une provision comptable dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges soient susceptibles d'entraîner des coûts à la charge de la Société, et que ces coûts pourraient être estimés de manière fiable.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas, au cours des douze mois précédents la date du Document d'Information, de procédure judiciaire ou d'arbitrage qui pourrait avoir, ou a eu récemment, des effets significatifs sur la situation financière ou les résultats de la Société.

20.6 Changement significatif de la situation financière ou commerciale

Il n'y a pas eu, à la connaissance de la Société, de changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe depuis le 31 décembre 2013.

21 Informations complémentaires

21.1 Capital social

21.1.1 Montant du capital social

À la date du présent Document d'information, le capital de la Société s'élève à 339.550,30 € divisé en 3.395.503 actions ordinaires de 0,10 € de nominal chacune, entièrement libérées.

21.1.2 Titres non représentatifs du capital

Néant.

21.1.3 Acquisition par la Société de ses propres actions.

Dans sa 17^{ème} résolution, l'assemblée générale des actionnaires réunie le 20 juin 2013, statuant en matière ordinaire et sous la condition suspensive de l'admission des titres de la Société aux négociations sur Alternext Paris, a autorisé le Conseil d'administration, avec faculté de subdélégation au Directeur Général, dans les conditions légales et réglementaires, pendant une période de 18 mois à compter de cette date, à acquérir un nombre d'actions représentant jusqu'à 10% du nombre d'actions composant le capital social. Les objectifs fixés par ladite assemblée d'un tel programme de rachat d'actions sont, par ordre de priorité, les suivants :

- favoriser la liquidité et animer le cours des titres de la société par l'intermédiaire d'un Prestataire de Services d'Investissement agissant de manière indépendante dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie de l'Association Française des Marchés Financiers reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers,
- annuler les titres ainsi rachetés par voie de réduction de capital, sous réserve de l'adoption par l'Assemblée Générale des actionnaires, statuant en matière extraordinaire, d'une résolution spécifique portant sur cette réduction de capital,
- attribuer des actions aux salariés ou mandataires sociaux de la société et des sociétés françaises ou étrangères ou groupements qui lui sont liés dans les conditions légales et réglementaires, notamment, dans le cadre de la participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise, de plans d'actionnariat salarié ou de plans d'épargne entreprise, du régime des options d'achat d'actions ou par voie d'attribution gratuite d'actions ou dans toute autre condition permise par la réglementation,
- remettre les actions en paiement ou en échange, notamment, dans le cadre d'opérations de croissance externe,
- attribuer les actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant droit par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toutes autres manières, à des actions existantes de la société.

La Société prévoit de soumettre une délibération similaire à l'assemblée générale des actionnaires convoquée pour le 19 juin 2014.

21.1.4 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital

La Société soumettra à la prochaine Assemblée Générale du 19 juin 2014 une délégation de compétence au Conseil d'Administration pour la mise en place courant 2014 d'un programme de Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise (BSPCE) pouvant porter sur un nombre maximum de 135.820 actions, et destinés à un nombre restreint de salariés.

21.1.5 Capital autorisé

Les résolutions d'émission approuvées par l'assemblée générale du 22 novembre 2012 et par l'assemblée générale du 20 juin 2013 statuant à titre extraordinaire sont synthétisées ci-dessous :

Objet des résolutions adoptées par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 22 novembre 2012 et du 20 juin 2013 tendant à déléguer sa compétence au Conseil d'administration		Durée de l'autorisation et expiration	Montant nominal maximum (euros)
Augmentation du capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et dans le cadre d'un placement privé (L 225-129-2, L.225-135, L.225-136 et L 228-92 C.com et L.411-2 C. mon. et fin.)		26 mois (21 janvier 2015)	120.000
Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au profit de catégorie de personnes et dans le cadre d'un placement privé (L 225-129-2, L.225-135, L.225-138 et L 228-92 C.com et L.411-2, I C. mon. et fin.)		26 mois (21 janvier 2015)	120.000
Augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et dans le cadre d'une offre au public (L 225-129-2, L.225-135, L.225-136 et L 228-92 C.com)		26 mois (21 janvier 2015)	120.000
Augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires (L 225-129-2 et L 228-92 C.com)		26 mois (21 janvier 2015)	120.000
Extension du nombre de titres émis en cas d'usage des délégations des résolutions 11 ^{ème} , 12 ^{ème} , 13 ^{ème} et 14 ^{ème} résolutions ci-avant dans la limite de 15% (L 225-129-2 et L 225-135-1 C.com)		26 mois (21 janvier 2015)	
Réduction de capital par annulation de titres acquis par la Société dans le cadre de son programme de rachat d'actions propres autorisé dans la 17 ^{ème} résolution (L.225-209 C.com)		24 mois (21 novembre 2014)	10 % du capital social

21.1.6 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

A l'exception du pacte d'actionnaires conclu entre Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO (cf. section 18.1 du Document d'Information), et à la connaissance de la Société, il n'existe pas d'option d'achat ou de vente ou d'autres engagements au profit des actionnaires de la Société ou consentis par ces derniers portant sur des actions de la Société.

21.1.7 Historique du capital social

21.1.7.1 Evolution du capital depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Montant de l'augmentation de capital	Nombre d'actions créées	Nombre d'actions composant le capital	Valeur nominale	Capital social
1 septembre 2005	Constitution	37.500 €	500	500	75 €	37.500 €
6 juin 2008	Augmentation de capital en numéraire	20.100 €	268	768	75 €	57.600 €
27 mai 2009	Augmentation de capital en numéraire	20.100 €	268	1.036	75 €	77.700 €
30 juin 2009	Augmentation de capital en numéraire par incorporation de réserves	72.300 €	964	2.000	75 €	150.000 €
8 juin 2010	Augmentation de capital en numéraire	26.100 €	348	2.348	75 €	176.100 €
8 juin 2010	Augmentation de capital par incorporation de	73.950 €	986	3.334	75 €	250.050 €
7 juillet 2011	Augmentation de capital en numéraire	30.000 €	400	3.734	75 €	280.050 €
22 novembre 2012	Division du nominal par action ¹	-	2.796.766	2.800.500	0,10 €	280.050 €
7 février 2013	Augmentation de capital	4.444.672,41	595.003	3.395.503	0,10 €	339.550,30 €

(1) Suite à l'assemblée générale du 22 novembre 2012, la Société a procédé à une opération division de la valeur nominale des actions de la Société de 75 euros à 0,10 euro, portant le nombre de 3.734 à 2.800.500 actions.

21.1.7.2 Evolution de la répartition du capital depuis le 1er janvier 2011

Actionnaires	01/01/2011	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	Date du Document d'Information
Stéphane LE ROUX	49,13% ⁽²⁾	49,22% ⁽²⁾	49,92%	40,33%	40,33%
ALTA MEDICAL ⁽¹⁾	0,87%	0,78%	0%	0%	0%
Philippe LAURITO	50% ⁽²⁾	50% ⁽²⁾	49,95%	40,35%	40,35%
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	0%	0%	NS	NS	NS
Michel ONIMUS	0%	0%	NS	NS	NS
Jean-Luc LOPEZ	0%	0%	NS	NS	NS
Jean-Pierre SCHLUPP	0%	0%	NS	NS	NS
Eric BACHELET	0%	0%	NS	NS	NS
Flottant	0%	0%	NS	19,21%	19,21%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

⁽¹⁾ la société ALTA MEDICAL Alta Médical était une société personnelle de Mr. Stéphane Le Roux. Par ordre de mouvement en date du 1^{er} juillet 2012, Mr. Stéphane Le Roux a racheté les titres Spineway détenus par Alta Médical.

²⁾ Actions de « Catégorie A » - catégorie converties en actions ordinaires par délibération de l'assemblée générale extraordinaire du 19 octobre 2012.

21.1.7.3 Répartition du capital et des droits de vote à la date du Document d'Information

Se référer à la section 18.1 du Document d'Information.

21.2 Acte constitutif et statuts

21.2.1 Objet social

La société a pour objet, en France et à l'étranger, pour son compte ou pour le compte de tiers, soit seule, soit en participation ou société avec toutes autres sociétés ou personnes, sous quelque forme que ce soit :

- l'achat, la vente sous toutes ses formes, l'import, l'export, la représentation, le courtage et le conditionnement, la distribution de tous produits, accessoires, matériels médico chirurgical et, notamment, des dispositifs médicaux implantables et, plus généralement, de tous instruments de chirurgie,
- le conseil, la réalisation de toutes études pour toute personne physique ou morale du domaine de la santé,
- la transformation, la production, le négoce sous toutes ses formes de tout matériel médical et paramédical,
- et, plus généralement, toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou à tous objets similaires ou connexes.

21.2.2 Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.

21.2.2.1 Conseil d'administration

La société est administrée par un Conseil d'Administration composé de trois (3) membres au moins et de dix-huit (18) membres au plus, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués par l'Assemblée Générale Ordinaire. Ils sont toujours rééligibles.

La durée des fonctions des administrateurs est de six (6) ans ; elles prennent fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat.

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de quatre-vingt (80) ans, sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers des membres du Conseil le nombre d'administrateurs ayant dépassé cet âge. Lorsque cette limite est dépassée, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire d'office.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Dans ce dernier cas, celles-ci doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent, soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

En cas de vacance d'un ou plusieurs sièges d'administrateur et sauf le cas où le nombre des administrateurs est devenu inférieur au minimum légal, le Conseil d'Administration peut, entre deux Assemblées Générales, procéder à des nominations à titre provisoire dans les conditions prévues par l'article L. 225-24 du Code de commerce. L'administrateur nommé en remplacement d'un autre exerce ses fonctions pour le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Un salarié de la société ne peut être nommé administrateur que si son contrat de travail correspond à un emploi effectif. Le nombre d'administrateurs liés à la société par un contrat de travail ne peut dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

Les administrateurs peuvent être ou non actionnaires de la société.

Organisation du Conseil

Le Conseil d'Administration élit parmi ses membres un Président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique. Il détermine sa rémunération et ses éventuels avantages.

Le Président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible. Le Conseil peut le révoquer à tout moment.

Nul ne peut être nommé Président s'il est âgé de plus de soixante-dix (70) ans. Si le Président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Conseil peut également désigner un ou deux vice-présidents et un secrétaire qui peut être choisi en dehors des administrateurs et des actionnaires.

En cas d'absence du Président, la séance du Conseil est présidée par un membre du Conseil, désigné à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

Un ou deux censeurs, personne physique ou morale, peuvent être désignés par le Conseil d'Administration pour une durée de six (6) ans renouvelable. Les censeurs remplissent un rôle purement consultatif.

Les censeurs seront invités à participer aux réunions du Conseil d'Administration et seront convoqués dans le même délai et selon la même forme que les membres du Conseil d'Administration. Les censeurs pourront participer à toutes les réunions du Conseil d'Administration et disposeront des mêmes informations que les membres du Conseil d'Administration. En toute hypothèse, les censeurs ne disposeront pas de droit de vote et, à ce titre, ne participeront pas au vote des décisions du Conseil d'Administration et leur présence ne sera pas prise en compte dans le calcul du quorum.

Délibérations du Conseil

Le Conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la société (ou de ses filiales) l'exige, sur la convocation de son Président ou de trois (3) au moins de ses membres. En outre, le Directeur Général, ou, lorsque le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux (2) mois, le tiers au moins de ses membres, peuvent demander au Président, qui est lié par cette demande, de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

Les convocations sont faites par tous moyens et même verbalement, moyennant un préavis de huit (8) jours, sauf cas d'urgence.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Le Conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins des administrateurs sont présents. Les administrateurs peuvent se faire représenter aux réunions du Conseil dans les conditions légales et réglementaires, mais les administrateurs représentés ne sont pas pris en compte dans le calcul du quorum.

Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

En cas de partage, la voix du Président de séance est prépondérante.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participant à la séance du Conseil tant en leur nom personnel que comme mandataire.

Conformément aux dispositions du règlement intérieur établi par le Conseil d'Administration, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du Conseil par des moyens de visioconférence ou de télécommunication conformes à la réglementation en vigueur, étant précisé que cette disposition n'est pas applicable pour l'adoption des décisions suivantes : arrêté des comptes annuels, des comptes consolidés et établissement du rapport de gestion et du rapport sur la gestion du groupe.

En outre, deux membres du Comité d'Entreprise, désignés par le Comité d'Entreprise dans les conditions fixées par la loi, peuvent assister aux réunions du Conseil d'Administration avec voix consultative.

Les délibérations du Conseil d'Administration sont constatées dans des procès-verbaux établis conformément aux dispositions légales en vigueur et signés du Président de séance et d'au moins un administrateur. En cas d'empêchement du Président de séance, il est signé par deux administrateurs au moins.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux sont certifiés conformes par le Président du Conseil d'Administration, le Directeur Général, l'administrateur délégué temporairement dans les fonctions de Président ou un fondé de pouvoirs habilité à cet effet.

Pouvoirs du Conseil

Outre les pouvoirs propres qui lui sont réservés par la loi, le Conseil d'Administration détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux Assemblées Générales d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la société est engagée même par les actes du Conseil d'Administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le Conseil d'Administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Le Président ou le Directeur Général de la société est tenu de communiquer à chaque administrateur tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Le Conseil peut conférer à tous mandataires de son choix toutes délégations de pouvoirs dans la limite de ceux qu'il tient de la loi et des présents statuts.

Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet, pour avis à leur examen.

Le Conseil d'Administration a seul qualité pour décider ou autoriser l'émission d'obligations simples. Il peut déléguer à un ou plusieurs de ses membres, au Directeur Général ou, en accord avec ce dernier, à un ou plusieurs Directeurs Généraux Délégués les pouvoirs nécessaires pour réaliser, dans le délai d'un an l'émission d'obligations et en arrêter les modalités.

Pouvoirs du Président du Conseil

Le Président du Conseil d'Administration organise et dirige les travaux du Conseil d'Administration, dont il rend compte à l'Assemblée Générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

21.2.2.2 Direction générale

Modalités d'exercice

La direction générale de la société est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'Administration et portant le titre de Directeur Général.

Le Conseil d'Administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale.

La délibération du Conseil relative au choix de la modalité d'exercice de la direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Le Conseil d'Administration fixe la durée de l'option, la décision du Conseil sur ce point restant, en tout état de cause, valable jusqu'à décision contraire. Le changement de la modalité d'exercice de la direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

Directeur Général

Le Directeur Général est une personne physique choisie parmi les administrateurs ou non.

La durée des fonctions du Directeur Général est déterminée par le Conseil au moment de la nomination. Cependant, si le Directeur Général est administrateur, la durée de ses fonctions ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur.

Nul ne peut être nommé Directeur Général s'il est âgé de plus de soixante-dix (70) ans. Lorsque le Directeur Général atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'Administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages intérêts, sauf lorsque le Directeur Général assume les fonctions de Président du Conseil d'Administration.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux Assemblées Générales d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Il représente la société dans ses rapports avec les tiers. La société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Directeurs Généraux Délégués

Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'Administration ou par une autre personne, le Conseil d'Administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général, avec le titre de Directeur Général Délégué.

Le Conseil d'Administration peut choisir les Directeurs Généraux Délégués parmi les administrateurs ou non et ne peut pas en nommer plus de cinq (5).

La limite d'âge est fixée à soixante-dix (70) ans. Lorsqu'un Directeur Général Délégué atteint la limite d'âge, il est réputé démissionnaire d'office.

Les Directeurs Généraux Délégués sont révocables à tout moment par le Conseil d'Administration, sur proposition du Directeur Général. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages intérêts.

Lorsque le Directeur Général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les Directeurs Généraux Délégués conservent, sauf décision contraire du Conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau Directeur Général.

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'Administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux Directeurs Généraux Délégués. Les Directeurs Généraux Délégués disposent à l'égard des tiers des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

Rémunération des Dirigeants

L'Assemblée Générale peut allouer aux administrateurs à titre de jetons de présence, une somme fixe annuelle, dont le montant est porté aux charges d'exploitation et reste maintenu jusqu'à décision contraire. Sa répartition entre les administrateurs est déterminée par le Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration détermine la rémunération du Président du Conseil d'Administration, du Directeur Général et des Directeurs Généraux Délégués. Ces rémunérations peuvent être fixes et/ou variables.

Le Conseil d'Administration peut également allouer pour les missions ou mandats confiés à des administrateurs des rémunérations exceptionnelles qui seront soumises à l'approbation de l'Assemblée Générale Ordinaire.

Les administrateurs ne peuvent recevoir de la société aucune rémunération, permanente ou non, autre que celles prévues dans les paragraphes précédents, sauf s'ils sont liés à la société par un contrat de travail dans les conditions autorisées par la loi.

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société

Droits de vote

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent. Chaque action donne droit à une voix.

Toutefois, un droit de vote double à celui conféré aux autres actions eut égard à la quotité du capital social qu'elles représentent est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins au nom d'un même actionnaire.

Ce droit est également conféré, dès leur émission, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfice ou prime d'émission, aux actions nominatives attribuées à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Droits aux dividendes et profits

Chaque action donne droit dans les bénéfices et l'actif social à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Délai de prescription de dividendes

Les dividendes non réclamés dans un délai de 5 ans de leur mise en paiement sont prescrits.

Droit au boni de liquidation

Chaque action donne droit dans le boni de liquidation à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Droit préférentiel de souscription

Les actionnaires ont, proportionnellement au montant de leurs actions, un droit de préférence à la souscription des actions de numéraire émises pour réaliser une augmentation de capital, droit auquel ils peuvent renoncer à titre individuel. L'assemblée générale peut décider, dans les conditions prévues par la loi, de supprimer ce droit préférentiel de souscription.

Limitation des droits de vote

Néant.

Titres au porteur identifiable

Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur au choix de l'actionnaire, sauf dans les cas où la forme nominative est imposée par les dispositions législatives et réglementaires. Elles donnent lieu à une inscription en compte individuel au nom de l'actionnaire dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

En vue de l'identification des détenteurs de titres au porteur, la société est en droit de demander à tout moment, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur et contre rémunération à sa charge, au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, selon le cas, le nom ou la dénomination, la nationalité, l'année de naissance ou l'année de constitution et l'adresse des détenteurs de titres conférant, immédiatement ou à terme, le droit de vote dans ses Assemblées Générales d'actionnaires, ainsi que la quantité de titres détenue par chacun d'eux et, le cas échéant, les restrictions dont les titres peuvent être frappés. La société, après avoir suivi la procédure décrite ci-dessus et a vu de la liste transmise par le dépositaire central, a la faculté de demander, soit par l'entremise de ce dépositaire central, soit directement, dans les mêmes conditions et sous peine des sanctions prévues à l'article L. 228-3-2 du Code de commerce, aux personnes figurant sur cette liste et dont la société estime qu'elles pourraient être inscrites pour compte de tiers, les informations concernant les propriétaires des titres prévues ci-dessus. Les renseignements obtenus par la société ne peuvent être cédés par celle-ci, même à titre gratuit, sous peine de sanctions pénales.

Rachat par la Société de ses propres actions.

Se référer à la section 21.1.3 du Document d'Information.

21.2.4 Modalités de modification des droits des actionnaires

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions ; elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires

Assemblée générale ordinaire

L'assemblée générale ordinaire prend toutes les décisions excédant les pouvoirs du Conseil d'administration et qui ne modifient pas les statuts.

Elle est réunie au moins une fois par an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes de l'exercice écoulé.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation, le cinquième des actions ayant droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance.

Assemblée générale extraordinaire

L'assemblée générale extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions ; elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation, le quart et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions ayant droit de vote. A défaut de ce dernier quorum, la deuxième Assemblée Générale peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance, sauf dérogation légale.

Assemblées spéciales

S'il existe plusieurs catégories d'actions, aucune modification ne peut être faite aux droits des actions d'une de ces catégories, sans vote conforme d'une assemblée générale extraordinaire ouverte à tous les actionnaires et, en outre, sans vote également conforme d'une assemblée générale spéciale ouverte aux seuls propriétaires des actions de la catégorie intéressée.

Les assemblées générales spéciales ne délibèrent valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, le tiers et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions de la catégorie concernée. A défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée générale peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Pour le reste, elles sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les assemblées générales extraordinaires.

21.2.6 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

21.2.7 Franchissements de seuils statutaires

Il n'existe pas, à la date du présent Document d'information, de dispositions statutaires établissant des franchissements de seuils statutaires au-delà des dispositions légales de l'article L. 233-7 du Code de commerce.

21.2.8 Stipulations particulières régissant les modifications du capital

Il n'existe aucune stipulation particulière dans les statuts de la Société régissant les modifications de son capital (autre que la reprise des dispositions légales applicables aux sociétés anonymes).

La Société n'a pas conclu de contrats significatifs autres que ceux conclus dans le cours normal des affaires.

22 Contrats importants

Néant.

23 Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts

Néant.

24 Documents accessibles au public

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société.

Peuvent notamment être consultés :

- (a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- (b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le Document d'information ;
- (c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des deux exercices précédant la publication du Document d'Information.

La Société communique ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

25 Informations sur les participations

Sur l'exercice 2013 la société SPW Implants Iberica SL, filiale détenue à 50% par Spineway, a réalisé un chiffre d'affaires de 648 k€ en progression de 18% par rapport au chiffre d'affaires de 2012.

Pour 2013 le résultat avant impôt se solde par un bénéfice de 2 k€.