



Société anonyme au capital de 339.550,30 €  
Siège social : Les Espaces du Chêne – 30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d’Aviation, 69500 Bron  
484 163 985 RCS Lyon

# OFFERING CIRCULAR

## Relatif au placement d’actions de la société Spineway auprès d’investisseurs qualifiés dans le cadre d’un placement privé

### Avertissement

*Cet Offering Circular est réalisé dans le cadre d’une opération exclusivement réservée à un cercle restreint d’investisseurs dont certains Investisseurs Qualifiés, tels qu’ils sont définis par l’article L.411-2 du Code monétaire et financier. Cette opération préalable à une admission aux négociations sur NYSE Alternext Paris, a pris la forme d’une augmentation de capital et d’une cession de titres.*

*Les personnes ou entités mentionnées au 4° du II de l’article L.411-2 du Code monétaire et financier ne peuvent participer à cette opération que pour compte propre dans les conditions fixées par les articles D.411-1, D.411-2, D.734-1, D.744-1, D.754-1 et D.764-1 du Code monétaire et financier.*

*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, Les Espaces du Chêne – 30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d’Aviation, 69500 Bron, ainsi qu’en version électronique sur le site de NYSE Alternext Paris (<https://europeanequities.nyx.com/fr/markets/nyse-alternext>) et de la Société ([www.spineway.com](http://www.spineway.com)).



ODDO & CIE  
Listing Sponsor

## **AVERTISSEMENT**

### **INFORMATION PRELIMINAIRE**

#### *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 MATIERES**

<b>RESUME .....</b>	<b>10</b>
<b>PREMIERE PARTIE.....</b>	<b>19</b>
<b>1 PERSONNES RESPONSABLES .....</b>	<b>19</b>
1.1 RESPONSABLE DE L'OFFERING CIRCULAR .....	19
1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE.....	19
1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE .....	19
1.4 ENGAGEMENT DE LA SOCIETE .....	19
<b>2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES.....</b>	<b>21</b>
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES.....	21
2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS.....	21
<b>3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES .....</b>	<b>22</b>
<b>4 FACTEURS DE RISQUE .....</b>	<b>23</b>
4.1 RISQUES LIES A L'ACTIVITE ET AU MARCHÉ DE LA SOCIETE .....	23
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. ....	23
4.1.2 Les innovations développées par les concurrents de la Société et les évolutions technologiques pourraient affecter défavorablement la croissance future de Spineway. ....	24
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 .....	24
4.1.4 Spineway pourrait ne pas être en mesure de développer avec succès de nouveaux produits ou les améliorations apportés aux produits existants. ....	25
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. ....	26
4.1.6 Risques liés à la dépendance de Spineway vis-à-vis de son réseau de vente .....	26
4.1.6.1 Vente indirecte.....	26
4.1.6.2 Vente directe .....	27
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. ....	27
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. ....	28
4.1.9 Risque liés à la gestion de la croissance interne .....	28
4.1.10 Risque de dilution.....	29
4.2 RISQUES LIES AUX TIERS .....	29
4.2.1 Risques liés à l'appui sur des tiers pour distribuer ses produits hors de France.....	29
4.2.2 La fabrication des produits de Spineway est très exigeante et complexe. Spineway dépend, pour la fabrication des ses produits, de la capacité de ses fournisseurs à respecter les réglementations applicables .....	29
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.....	30
4.3 RISQUES JURIDIQUES .....	30
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. ....	30
4.3.2 Risque liés à l'évolution des politiques de remboursement des dispositifs médicaux .....	31
4.3.3 Risques liés à la loi anti-cadeaux .....	32
4.4 RISQUES FINANCIERS .....	33
4.4.1 Risque lié à la maîtrise du besoin en fonds de roulement .....	33
4.4.2 Risque de liquidité .....	33
4.4.3 Risque de taux.....	35

4.4.4	Risque de change.....	35
4.4.5	Risques liés au crédit d'impôt recherche.....	35
4.4.6	Risques liés au statut de Jeune Entreprise Innovante .....	35
4.4.7	Risque de crédit : certains distributeurs de Spineway peut être confrontés à un allongement des délais de paiement de la part des établissements de soins et répercutent sur la Société. En particulier le distributeur espagnol connaît des difficultés de recouvrement significatives .....	36
4.5	ASSURANCES.....	36
<b>5</b>	<b>INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE.....</b>	<b>38</b>
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE .....	38
5.1.1	Dénomination sociale de la Société .....	38
5.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement de la Société.....	38
5.1.3	Date de constitution et durée .....	38
5.1.4	Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités.....	38
5.1.5	Événements marquants dans le développement de la société.....	38
5.2	INVESTISSEMENTS .....	38
5.2.1	Principaux investissements réalisés au cours des deux derniers exercices 2010 et 2011 :.....	38
5.2.2	Principaux investissements en cours de réalisation en 2012 .....	39
5.2.3	Principaux investissements envisagés.....	39
<b>6</b>	<b>APERCU DES ACTIVITES .....</b>	<b>40</b>
6.1	PRESENTATION GENERALE.....	40
6.2	ATOUS CONCURRENTIELS .....	42
6.3	STRATEGIE .....	46
6.4	PRESENTATION DES PRODUITS ET DE L'ACTIVITE .....	50
6.4.1	Pathologies et traitements.....	50
6.4.2	Produits développés par Spineway.....	54
6.4.3	Principales activités .....	56
6.5	PRESENTATION DES MARCHES ET DE L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL DU GROUPE.....	60
6.5.1	Principaux marchés.....	60
6.5.2	Concurrence .....	61
6.6	FACTEURS EXTERNES SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INFLUENCE SUR L'ACTIVITE DE SPINWAY .....	63
6.6.1	Remboursement par des tiers .....	63
6.6.2	Aspects réglementaires.....	63
<b>7</b>	<b>ORGANIGRAMME .....</b>	<b>68</b>
7.1	ORGANIGRAMME JURIDIQUE .....	68
7.2	PRESENTATION DES PRINCIPALES SOCIETES DU GROUPE.....	68
7.3	PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE .....	69
<b>8</b>	<b>PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS.....</b>	<b>70</b>
8.1	PROPRIETES IMMOBILIERES ET EQUIPEMENTS.....	70
8.1.1	Immobilisations corporelles importantes, existantes ou planifiées .....	70
8.1.2	Autres immobilisations corporelles et équipements.....	70
8.2	QUESTION ENVIRONNEMENTALE ET DEVELOPPEMENT DURABLE .....	70
<b>9</b>	<b>EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE.....</b>	<b>71</b>
9.1	PRESENTATION GENERALE.....	71
9.1.1	Etats financiers pro forma .....	71
9.1.2	Principaux facteurs ayant une incidence sur l'activité et le résultat .....	71
9.2	COMPARAISON DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2010 ET 2011 .....	73
9.2.1	Analyse du compte de résultat .....	73
9.2.2	Analyse du bilan .....	76
<b>10</b>	<b>TRESORERIE ET CAPITAUX .....</b>	<b>79</b>
10.1	INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE.....	79
10.1.1	Financement par le capital .....	79
10.1.2	Financement par l'emprunt.....	79
10.1.3	Engagements hors bilan.....	79
10.2	FLUX DE TRESORERIE.....	80
10.2.1	Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles.....	80
10.2.2	Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement .....	80
10.2.3	Flux de trésorerie liés aux activités de financement .....	81

10.3	INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT .....	81
10.4	RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX.....	82
10.5	SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR.....	82
<b>11</b>	<b>RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE.....</b>	<b>83</b>
11.1	MARQUES .....	84
11.2	NOMS DE DOMAINES .....	85
<b>12</b>	<b>TENDANCES .....</b>	<b>86</b>
12.1	PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2011 .....	86
12.2	TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE.....	86
<b>13</b>	<b>PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE .....</b>	<b>87</b>
<b>14</b>	<b>ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE.....</b>	<b>88</b>
14.1	DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS.....	88
14.1.1	Composition du Conseil d'administration .....	88
14.1.2	Autres mandats sociaux .....	89
14.1.3	Biographies des dirigeants et des administrateurs .....	89
14.2	CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE.....	90
<b>15</b>	<b>REMUNERATIONS ET AVANTAGES.....</b>	<b>91</b>
15.1	REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	91
15.2	SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS .....	92
15.3	BSA OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS .....	92
<b>16</b>	<b>FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION .....</b>	<b>93</b>
16.1	DIRECTION DE LA SOCIETE .....	93
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE .....	93
16.3	COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	93
16.4	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE .....	93
<b>17</b>	<b>SALARIES.....</b>	<b>95</b>
17.1	RESSOURCES HUMAINES.....	95
17.1.1	Organigramme opérationnel au 31 décembre 2011 .....	95
17.1.2	NOMBRE ET REPARTITION DES EFFECTIFS.....	95
17.2	PARTICIPATIONS, ACTIONS GRATUITES ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS .....	95
17.3	PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE .....	95
17.4	CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION.....	95
<b>18</b>	<b>PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....</b>	<b>96</b>
18.1	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE A LA DATE DE L'OFFERING CIRCULAR.....	96
18.2	ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	96
18.3	DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....	96
18.4	CONTROLE DE LA SOCIETE.....	97
18.5	ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE .....	97
18.6	ETAT DES NANTISSEMENTS D'ACTIONS COMPOSANT LE CAPITAL DE LA SOCIETE .....	97
<b>19</b>	<b>OPERATIONS AVEC LES APPARENTES .....</b>	<b>98</b>
19.1	OPERATIONS INTRA-GROUPE.....	98
19.2	OPERATIONS AVEC LES APPARENTES.....	98
19.3	RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2010 ET 2011 .....	99
19.3.1	Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2011 .....	99
19.3.2	Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2010 .....	100
<b>20</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR .....</b>	<b>102</b>

20.1	COMPTES ETABLIS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2010 ET 2011	102
20.1.1	Comptes de l'exercice 2011 .....	102
20.1.2	Comptes de l'exercice 2010 .....	115
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA .....	123
20.3	VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES ...	124
20.3.1	Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011 .....	124
20.3.2	Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010 .....	126
20.4	VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES AU 30 SEPTEMBRE 2012 .....	128
20.5	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES .....	129
20.6	COMPTES AU 30 SEPTEMBRE 2012 (9 MOIS) .....	130
20.6.1	Comptes de l'exercice 2012 .....	130
20.7	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES .....	151
20.7.1	Dividendes versés au cours des trois derniers exercices .....	151
20.7.2	Politique de distribution de dividendes .....	151
20.8	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE .....	151
20.9	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE	151
<b>21</b>	<b>INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES .....</b>	<b>152</b>
21.1	CAPITAL SOCIAL .....	152
21.1.1	Montant du capital social .....	152
21.1.2	Titres non représentatifs du capital .....	152
21.1.3	Acquisition par la Société de ses propres actions .....	152
21.1.4	Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital .....	152
21.1.5	Capital autorisé .....	153
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 .....	153
21.1.7	Historique du capital social .....	153
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS .....	155
21.2.1	Objet social .....	155
21.2.2	Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction .....	156
21.2.3	Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société .....	160
21.2.4	Modalités de modification des droits des actionnaires .....	161
21.2.5	Assemblées générales d'actionnaires .....	161
21.2.6	Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle .....	162
21.2.7	Franchissements de seuils statutaires .....	162
21.2.8	Stipulations particulières régissant les modifications du capital .....	162
<b>22</b>	<b>CONTRATS IMPORTANTS .....</b>	<b>163</b>
<b>23</b>	<b>INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS .....</b>	<b>164</b>
<b>24</b>	<b>DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC .....</b>	<b>165</b>
<b>25</b>	<b>INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS .....</b>	<b>166</b>
	<b>DEUXIEME PARTIE .....</b>	<b>167</b>
<b>1</b>	<b>PROCÉDURE D'ADMISSION SUR LE NYSE ALTERNEXT PARIS .....</b>	<b>167</b>
1.1	OBJECTIFS DE L'OPERATION .....	167
1.2	ACTIONS DONT L'ADMISSION SUR ALTERNEXT EST DEMANDEE .....	167
1.3	PLACEMENT PRIVE PREALABLE A L'ADMISSION .....	167
1.4	AUTORISATIONS EN VERTU DESQUELLES EST REALISE LE PLACEMENT PRIVE .....	167
1.5	ETABLISSEMENT FINANCIER EN CHARGE DE L'ADMISSION .....	168
1.6	ENGAGEMENT DE CONSERVATION .....	168
1.7	ENGAGEMENT D'ABSENTION .....	168
1.8	CALENDRIER .....	168
<b>2</b>	<b>INFORMATIONS DE BASE .....</b>	<b>169</b>
2.1	CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT .....	169
<b>3</b>	<b>INFORMATIONS TECHNIQUES .....</b>	<b>170</b>
3.1	SERVICE TITRES .....	170
3.2	CONTRAT DE LIQUIDITE .....	170

<b>4</b>	<b>DILUTION</b> .....	<b>171</b>
4.1	INCIDENCE DE L'EMISSION SUR LA QUOTE-PART DES CAPITAUX PROPRES PAR ACTION.....	171
4.2	INCIDENCE DE L'EMISSION SUR LA SITUATION DE L'ACTIONNAIRE .....	171
<b>5</b>	<b>RISQUES LIES A L'ADMISSION DES TITRES DE LA SOCIETE SUR ALTERNEXT</b> .....	<b>172</b>
5.1	LES ACTIONS DE LA SOCIETE N'ONT PAS ETE PREALABLEMENT COTEES ET SONT SOUMISES AUX FLUCTUATIONS DE MARCHE .....	172
5.2	VOLATILITE DU PRIX DE MARCHE DES ACTIONS DE LA SOCIETE .....	172
5.3	LA CESSION D'UN NOMBRE IMPORTANT D'ACTIONS DE LA SOCIETE POURRAIT AVOIR UN IMPACT SIGNIFICATIF SUR LE COURS DES ACTIONS.....	172
5.4	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES DE LA SOCIETE .....	173
5.5	ACTIONNARIAT DE LA SOCIETE .....	173
5.6	LES ACTIONNAIRES DE LA SOCIETE NE BENEFICIERONT PAS DES GARANTIES ASSOCIEES AUX MARCHES REGLEMENTES.....	173
	<b>GLOSSAIRE</b> .....	<b>174</b>



## **REMARQUES GENERALES**

### ***Définitions***

Dans le présent Offering Circular, et sauf indication contraire

- « SPINEWAY » désigne la société SPINEWAY ;
- « Société » désigne la société SPINEWAY ;

### ***Information sur le marché***

L'Offering Circular contient des informations relatives aux marchés de la Société et de ses concurrents, en particulier au chapitre 6 « Aperçu des activités » de la première partie. 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 de la première partie de l'Offering Circular et au chapitre 4 de la deuxième partie de l'Offering Circular 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 de l'Offering Circular avant, pourraient avoir le même effet négatif et les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur investissement.

### ***Informations prospectives***

L'Offering Circular contient des déclarations prospectives et des informations sur les objectifs de la Société, notamment aux chapitres 6 « Aperçu des Activités » et 12 « Tendances » de la première partie, 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 l'Offering Circular 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 » de la première partie de l'Offering Circular.

## **RESUME**

### **Préambule**

Les résumés sont constitués d'informations faisant l'objet d'une obligation réglementaire de publication, les « **Eléments** ». Ces Eléments sont numérotés dans les sections A - E (A.1 – E.7).

Ce résumé contient tous les Eléments qui doivent être inclus dans un résumé pour ce type d'instrument financier et d'émetteur. Comme certains Eléments n'ont pas nécessairement à être traités, il pourrait y avoir des sections non renseignées dans la séquence numérotée des Eléments.

Bien que l'insertion d'un Elément puisse être requise dans ce résumé pour ce type d'instrument financier et d'émetteur, il est possible qu'aucune information pertinente ne puisse être donnée sur cet Elément. Dans ce cas une courte description de l'Elément est incluse dans le résumé avec la mention "Sans Objet".

### **Section A – Introduction et avertissements**

A.1 Ce résumé doit être lu comme une introduction à l'Offering Circular.

Toute décision d'investir dans les titres financiers qui font l'objet de l'opération doit être fondée sur un examen exhaustif de l'Offering Circular.

Lorsqu'une action concernant l'information contenue dans l'Offering Circular est intentée devant un tribunal, l'investisseur plaignant peut, selon la législation nationale des Etats membres de l'Union Européenne ou parties à l'accord sur l'Espace Economique Européen, avoir à supporter les frais de traduction de l'Offering Circular avant le début de la procédure judiciaire.

Les personnes qui ont présenté le résumé, y compris sa traduction, n'engagent leur responsabilité civile que si le contenu du résumé est trompeur, inexact ou contradictoire par rapport aux autres parties de l'Offering Circular ou s'il ne fournit pas, lu en combinaison avec les autres parties de l'Offering Circular, les informations clés permettant d'aider les investisseurs lorsqu'ils envisagent d'investir dans ces valeurs mobilières.

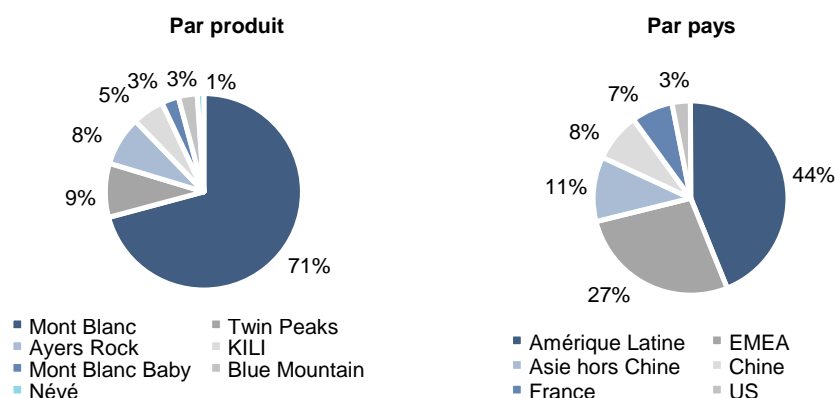
### **Section B – Emetteur et garant éventuel**

B.1 Raison sociale et nom commercial SPINEWAY

B.2 Siège social, forme juridique, législation et pays d'origine Société anonyme de droit français dont le siège est situé Les Espaces du Chêne – 30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'Aviation, 69500 Bron

B.3 Nature des opérations effectuées, principales activités et principaux marchés Spineway est une société indépendante 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.

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2011 se décompose par secteur et par zone géographique de la façon suivante :



**B.4a Principales tendances récentes**

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2012 s'établit à 4,724 K€ en croissance de 1,126 K€, soit + 31% par rapport à 2011.

Cette forte croissance s'explique notamment par :

- La poursuite du développement de la société sur l'Amérique Latine en croissance de 666 K€ soit +43 % et la France en croissance de 124 K€ soit + 47 %
- Les premières ventes aux USA à hauteur de 207 K€

A noter que les deux dernières gammes lancées par la Société, les gammes Baby Mont Blanc et Kili, ont vu leur part relative sur le chiffre d'affaires total de la société passée de 7 % en 2011 à 14 % en 2012.

**B.5 Appartenance à un groupe** *Sans objet*

**B.6 Actionnariat** A la date de l'Offering Circular, la répartition du capital et des droits de vote de la Société était la suivante :

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 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Michel ONIMUS	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Jean-Luc LOPEZ	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Jean-Pierre SCHLUPP	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Eric BACHELET	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Flottant	652.153	19,21%	652.153	10,63%
<b>Total</b>	<b>3.395.503</b>	<b>100%</b>	<b>6.135.103</b>	<b>100%</b>

(1) Prêt de consommation d'actions

B.7 Informations financières historiques Les tableaux ci-dessous présentent des informations financières annuelles sélectionnées au titre des exercices clos les 31 décembre 2009, 2010 et 2011, ainsi que les informations financières sur 9 mois au titre des exercices intermédiaires clos les 30 septembre 2012 et 2011.

En K€	31-Dec-09	31-Dec-10	31-Dec-11	30-Sep-11	30-Sep-12
<b>Compte de résultat</b>					
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>2,314</b>	<b>2,732</b>	<b>3,599</b>	<b>2,417</b>	<b>3,450</b>
Croissance		18.0%	31.7%	-	42.7%
<b>Marge brute (1)</b>	<b>1,496</b>	<b>1,737</b>	<b>2,310</b>	<b>1,413</b>	<b>1,614</b>
% du CA	64.6%	63.6%	64.2%	58.5%	46.8%
<b>EBITDA (2)</b>	<b>(17)</b>	<b>128</b>	<b>380</b>	<b>106</b>	<b>341</b>
% du CA	(0.8%)	4.7%	10.5%	4.4%	9.9%
<b>EBIT (3)</b>	<b>(134)</b>	<b>(38)</b>	<b>68</b>	<b>(75)</b>	<b>63</b>
% du CA	(5.8%)	(1.4%)	1.9%	(3.1%)	1.8%
<b>Résultat net</b>	<b>27</b>	<b>57</b>	<b>239</b>	<b>83</b>	<b>296</b>
% du CA	1.2%	2.1%	6.6%	3.4%	8.6%
<b>Bilan</b>					
Capitaux propres et autres fonds propres	450	506	845	nd	1,051
Trésorerie et équivalents	28	64	44	nd	35
Endettement financier brut (4)	1,250	1,125	1,570	nd	2,081

(1) Marge Brute : correspond à :

- Pour les comptes au 31 décembre 2009, 2010 et 2011: « Chiffres d'affaires net » - « Achats Marchandises » - « Variation stocks marchandises » - « Achats matières premières & autres approvisionnements » - « Variation stocks matières premières »
- Pour les comptes au 30 septembre 2011 et 2012 : « Ventes de marchandises » + « Production vendue » - « Achats de Marchandises » - « Variation de stock (marchandises) » - « Achats de matières premières et approvisionnements » - « Variation de stock (matières premières) ».

(2) EBITDA : correspond au Résultat d'Exploitation avant Dotations aux amortissements et provisions

(3) EBIT : correspond au Résultat d'Exploitation

(4) Endettement financier brut : correspond à l'ensemble des dettes auprès des établissements de crédit et dettes financières diverses (hors comptes courants associés)

### Synthèse des capitaux propres et de l'endettement financier net

Le tableau ci-dessous présente l'état des capitaux propres et de l'endettement net de la Société au 30 novembre 2012 conformément aux recommandations du CESR (CESR 127).

Capitaux Propres et endettement	Au 30/11/2012 (en milliers d'euros)
<b>Total des dettes financières courantes</b>	<b>1 592</b>
Faisant l'objet de garanties	495
Faisant l'objet de nantissements	-
Sans garantie ni nantissement	1097
<b>Total des dettes financières non courantes (hors partie courante des dettes long terme)</b>	<b>611</b>
Faisant l'objet de garanties	10
Faisant l'objet de nantissements	93
Sans garantie ni nantissement	508
<b>Capitaux propres hors résultat</b>	<b>675</b>
Capital social	280
Réserve légale	20
Autres réserves	375

Endettement financier net		Au 30/11/2012 (en milliers d'euros)
<b>A</b>	Trésorerie	-
<b>B</b>	Equivalents de trésorerie	-
<b>C</b>	Titres de placement	-
<b>D</b>	<b>Liquidités (A) + (B) + (C)</b>	-
<b>E</b>	<b>Créances financières à court terme</b>	
<b>F</b>	Dettes bancaires court terme	716 <sup>(1)</sup>
<b>G</b>	Part à moins d'un an des dettes à moyen et long terme	176 <sup>(4)</sup>
<b>H</b>	Autres dettes financières à court terme	700 <sup>(2)</sup>
<b>I</b>	<b>Dettes financières courantes à court terme (F) + (G) + (H)</b>	<b>1 592</b>
<b>J</b>	<b>Endettement financier net à court terme (I) - (E) - (D)</b>	<b>1 592</b>
<b>K</b>	Emprunts bancaires à plus d'un an	611 <sup>(3)</sup>
<b>L</b>	Obligations émises	-
<b>M</b>	Autres emprunts à plus d'un an	- <sup>(4)</sup>
<b>N</b>	<b>Endettement financier net à moyen et long terme (K) + (L) + (M)</b>	<b>611</b>
<b>O</b>	<b>Endettement financier net (J) + (N)</b>	<b>2 203</b>

(1) Dont 620 K€ de Mobilisation de Créances Nées à l'Etranger.

(2) Les « Autres dettes financières à court terme » sont des billets de trésorerie à court terme (de 1 à 6 mois).

(3) Ce montant comprend :

- 139K€ correspondant à la part à plus d'un an d'un emprunt bancaire de 150K€ conclu le 5 juin 2012. Au 30.09.12, seul un montant de 93K€ avait été versé sur cet emprunt (déblocage partiel). Le tableau d'amortissement n'ayant été communiqué à la Société qu'après le déblocage total, ce montant de 93K€ avait été présenté à moins d'un an (par décision de la Société) dans les comptes intermédiaires.
- 80K€ correspondant à la part à plus d'un an d'un emprunt bancaire de 80K€ conclu le 24.09.12, qui avait été présenté à moins d'un an dans les comptes intermédiaires clos au 30 septembre 2012, dans l'attente de l'échéancier de l'emprunt

(4) Ce montant ne comprend pas les avances conditionnées Oseo comptabilisées au bilan en « Autres fonds propres » pour 80 K€. Dans la mesure où le projet faisant l'objet d'une avance conditionnée est en phase de démarrage, la Société ne peut pas anticiper à l'heure actuelle si celui-ci sera un succès ou non et déterminer par conséquent les montants à rembourser ainsi que leur échéancier.

B.8 Informations financières pro forma *Sans objet*

B.9 Prévision ou estimation de bénéfice *Sans objet*

B.10 Réserves sur les informations financières historiques *Sans objet*

## Section C – Valeurs mobilières

- C.1 Nature et catégorie des valeurs mobilières offertes      Actions ordinaires de même catégorie que les actions existantes de la Société. Elles porteront jouissance courante et donneront droit, à compter de leur émission, à toutes les distributions décidées par la Société à compter de cette date.  
Elles seront immédiatement assimilées aux actions existantes de la Société.
- C.2 Devise d'émission      Euro
- C.3 Nombre d'actions émises      595.003 actions nouvelles totalement libérées d'une valeur nominale unitaire de 0,10 euro
- C.4 Droits attachés aux actions offertes      Droits de vote : 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.  
Droits aux dividendes et profits : chaque action donne droit dans la propriété de l'actif social, dans la répartition des bénéfices à une quotité proportionnelle au nombre des actions existantes, compte tenu du montant nominal des actions  
Droit au boni de liquidation : chaque action donne droit dans le boni de liquidation à une quotité proportionnelle au nombre des actions existantes, compte tenu du montant nominal des actions et des droits des éventuelles actions de catégories différentes  
Droit préférentiel de souscription : les actions de la Société comportent toutes un droit préférentiel de souscription aux augmentations de capital.
- C.5 Restriction imposée à la libre négociabilité des actions offertes      Aucune clause statutaire ne limite la libre négociation des actions composant le capital de la Société
- C.6 Cotation des actions nouvelles      Les actions nouvelles ne font pas l'objet d'une demande d'admission sur un marché réglementé mais seront inscrites aux négociations sur NYSE Alternext Paris en même temps que les actions existantes.
- C.7 Politique 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.

## Section D – Risques

- D.1 Principaux risques propres à l'émetteur ou à son secteur d'activité
- Risques liés à l'activité et au marché de la Société
- Le secteur des produits de chirurgie du rachis est extrêmement concurrentiel et Spineway est susceptible de ne pas être suffisamment compétitif sur ce marché
  - Les innovations développées par les concurrents de la Société et les évolutions technologiques pourraient affecter défavorablement la croissance future de Spineway
  - 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
  - Spineway pourrait ne pas être en mesure de développer avec succès de nouveaux produits ou les améliorations apportés aux produits existants
  - 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
  - Risques liés à la dépendance de Spineway vis-à-vis de son réseau de vente
    - Vente indirecte
    - Vente directe
  - 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
  - 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
  - Risques liés à la gestion de la croissance interne
  - Risque de dilution
- Risques liés aux tiers
- Risques liés à l'appui sur des tiers pour distribuer ses produits hors de France
  - 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
  - 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
- Risques juridiques
- 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
  - Risques liés à l'évolution des politiques de remboursement des dispositifs médicaux
  - Risques liés à la loi anti-cadeaux

#### Risques financiers

- Risque lié à la maîtrise du besoin en fonds de roulement
- Risque de liquidité
- Risque de taux
- Risque de change
- Risques liés au crédit d'impôt recherche
- Risques liés au statut de Jeune Entreprise Innovante
- Risque de crédit : certains distributeurs de Spineway peut 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

D.3	Principaux risques propres aux valeurs mobilières offertes	Risques liés à l'admission des titres de la Société sur Alternext : <ul style="list-style-type: none"><li>• Les actions de la Société n'ont pas été préalablement cotées et sont soumises aux fluctuations de marché</li><li>• Volatilité du prix de marché des actions de la Société</li><li>• La cession d'un nombre important d'actions de la Société pourrait avoir un impact significatif sur le cours des actions</li><li>• Politique de distribution de dividendes de la Société</li><li>• Actionnariat de la Société</li><li>• Les actionnaires de la Société ne bénéficieront pas des garanties associées aux marchés réglementés</li></ul>
-----	--	--

### Section E – Offre

E.1	Montant de l'émission	Montant total brut : 4.444.672,41 €
E.2a	Raisons de l'offre et utilisation du produit	L'admission des actions de la Société sur NYSE Alternext Paris a pour objectif : <ul style="list-style-type: none"><li>• de renforcer la notoriété et la crédibilité de la Société vis-à-vis de ses clients et de ses partenaires ;</li><li>• de faire bénéficier ses actionnaires actuels et futurs des protections et garanties offertes par le marché Alternext ;</li><li>• de faciliter ses augmentations de capital futures afin d'assurer le développement de son activité ;</li><li>• de pouvoir réaliser d'éventuelles opérations de croissance.</li></ul> <p>La levée de fonds sera allouée :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• au renforcement des fonds propres de la Société ;</li><li>• au financement de la croissance</li></ul>
E.3	Modalités et conditions de l'offre	Admission aux négociations sur NYSE Alternext Paris par opération de placement privé préalable d'actions, conformément aux articles 3.3 et 3.4.2 des Règles des Marchés Alternext.

#### **Listing Sponsor**

Oddo & Cie  
12 boulevard de la Madeleine  
75009 PARIS

#### **Contact investisseurs**

David SIEGRIST  
Directeur Financier



E.4 Intérêts *Sans objet*  
pouvant  
influencer  
sensiblement  
sur  
l'émission

E.5 Cession de *Sans objet*  
valeurs  
mobilières

Engagement  
de  
conservation

Les deux principaux actionnaires de la Société ayant également la qualité de dirigeants, détenant collectivement 80,68% du capital à l'issue du placement privé, se sont chacun engagés envers Oddo & Cie à ne pas, sans l'accord préalable de Oddo & Cie, directement ou indirectement, offrir, nantir, prêter, transférer, céder ou promettre de céder 100% des actions de la Société ou valeurs mobilières, donnant droit, immédiatement ou à terme, à des actions de la Société qu'ils détiennent, ni conclure tout autre contrat ou opération ayant un effet économique équivalent, ni formuler publiquement l'intention de procéder à une ou plusieurs des opérations énumérées ci-dessus dans le présent paragraphe, jusqu'à l'expiration d'un délai de 180 jours suivant la date de règlement-livraison des actions de la Société ; étant précisé que sont exclues du champ de ces engagements de conservation (a) toute opération portant sur des actions de la Société dans le cadre d'une offre publique visant les titres de la Société, (b) toute opération portant sur des actions de la Société souscrites dans le cadre de l'Offre ou acquises sur le marché postérieurement à la première cotation des actions de la Société.

Engagement  
d'abstention

La Société s'est engagée envers Oddo & Cie à ne pas procéder à l'émission, l'offre ou la cession, ni à consentir de promesse de cession, sous une forme directe ou indirecte (notamment sous forme d'opérations sur produits dérivés ayant des actions pour sous-jacents), d'actions ou de valeurs mobilières, donnant droit par conversion, échange, remboursement, présentation d'un bon ou de toute autre manière à l'attribution de titres émis ou à émettre en représentation d'une quotité du capital de la Société, ni à formuler publiquement l'intention de procéder à une ou plusieurs des opérations énumérées ci-dessus dans le présent paragraphe, ce à compter de la date de signature du Contrat de Garantie et de Placement, et jusqu'à l'expiration d'une période de 180 jours suivant la date du règlement-livraison des actions émises dans le cadre de l'Offre, sauf accord préalable écrit de Oddo & Cie notifié à la Société ; étant précisé que (i) l'émission des actions émises dans le cadre de l'Offre, (ii) toute opération effectuée dans le cadre d'un programme de rachat d'actions conformément aux dispositions légales et réglementaires ainsi qu'aux règles de marché applicables, (iii) les titres susceptibles d'être émis, offerts ou cédés aux salariés ou mandataires sociaux de la Société et des sociétés de son groupe dans le cadre de plans à venir, autorisés à la date des présentes ou qui seront autorisés par l'assemblée générale de la Société, et (iv) les titres de la Société émis dans le cadre d'une fusion ou d'une acquisition des titres / des actifs d'une autre entité, à la condition que le bénéficiaire de ces titres accepte de reprendre cet engagement pour la durée restant à courir de cet engagement et à la condition que le nombre total de titres de la Société émis dans ce cadre n'excède pas 5 % du capital sont exclus du champ de cet engagement d'abstention.

- E.6 Montant et pourcentage de dilution résultant immédiatement de l'offre **Incidence de l'émission sur la quote-part des capitaux propres par action**  
 L'incidence de l'émission sur la quote-part des capitaux propres par action (calcul effectué sur la base des capitaux propres au 30 septembre 2012 - tels qu'ils ressortent des comptes intermédiaires au 30 septembre 2012 - et du nombre d'actions composant le capital social à la date du présent Offering Circular) est la suivante :

	Quote-part des capitaux propres (en euros)
Avant émission des actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	0,35
Après émission de 595.003 actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	2,31

**Incidence de l'émission sur la situation de l'actionnaire**

L'incidence de l'émission sur la participation dans le capital d'un actionnaire détenant 1 % du capital social de la Société préalablement à l'émission et ne souscrivant pas à la présente émission (calcul effectué sur la base du nombre d'actions composant le capital à la date du présent Offering Circular) est la suivante :

	Participation de l'actionnaire (en %)
Avant émission des actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	1%
Après émission de 595.003 actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	0,82%

- E.7 Dépenses facturées à l'investisseur par l'émetteur *Sans objet*

**Mise à disposition de l'Offering Circular**

*Des exemplaires du présent Offering Circular sont disponibles sans frais au siège social de la Société. L'Offering Circular peut également être consulté sur le site Internet de la Société ([www.spineway.com](http://www.spineway.com)) et sur celui de NYSE-Alternext : <https://europeanequities.nyx.com/fr/markets/nyse-alternext>*

## **PREMIERE PARTIE**

### **1 PERSONNES RESPONSABLES**

#### **1.1 RESPONSABLE DE L'OFFERING CIRCULAR**

Stéphane LE ROUX  
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 Offering Circular 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**  
**Directeur Général**

#### **1.3 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE**

David SIEGRIST  
Directeur Financier

#### **1.4 ENGAGEMENT DE LA SOCIETE**

Conformément aux règles des Marchés Alternext, la Société s'engage notamment à assurer :

- La diffusion sur son site Internet ([www.spineway.com](http://www.spineway.com)) et sur le site d'Alternext (<https://europeanequities.nyx.com/fr/markets/nyse-alternext>) des informations suivantes :
  - Dans les quatre mois qui suivent la clôture de l'exercice, un rapport annuel comprenant ses états financiers, consolidés le cas échéant, dûment certifiés ainsi qu'un rapport de gestion et le rapport des commissaires aux comptes afférents à ces états financiers annuels (article 4.2.1 des Règles des Marchés Alternext),
  - Dans les quatre mois après la fin du 2<sup>ème</sup> trimestre de son exercice social, un rapport semestriel comprenant les états financiers semestriels, consolidés le cas échéant, et un rapport d'activité afférent à ces états financiers semestriels (article 4.2.2 des Règles des Marchés Alternext),
  - La convocation aux assemblées générales et tout document transmis aux actionnaires et cela dans le même délai que pour ces derniers (article 4.4 des Règles des Marchés Alternext),
  - Toute information susceptible d'avoir une influence sensible sur le cours de ses titres conformément aux dispositions de l'article 4.3 des Règles des Marchés Alternext, sans préjudice des obligations du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers et de tout autre texte de niveau supérieur,
  - Tout franchissement à la hausse ou à la baisse par toute personne agissant seule ou de concert de seuils de participation représentant 50% ou 95% du capital ou des droits des votes. Cette publication est faite dans un délai de 5 jours de bourse suivant celui où il en a connaissance (article 4.3.1 (ii) des Règles des Marchés Alternext),
  - Les déclarations des dirigeants ou administrateurs concernant leurs opérations sur titres (article 4.3.1 (iii) des Règles des Marchés Alternext).
- Sans frais pour les porteurs, le service des titres, le paiement des dividendes ou toute distribution auquel il procèdera.

Par ailleurs, la Société s'engage à respecter ses obligations conformément au Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers et notamment :

- L'information périodique et permanente selon les obligations prévues au Titre II du Livre II du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers, lorsque ces textes sont applicables aux sociétés dont les titres sont admis aux négociations sur NYSE Alternext Paris,
- Les déclarations des dirigeants ainsi que des personnes qui leur sont étroitement liées concernant leurs opérations sur les titres de la Société (articles 223-22 A à 223-26 du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers).

## **2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES**

### **2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES**

- **Monsieur Marc Escoffier**  
40, rue Laure Diébold – 69009 LYON

Monsieur Marc Escoffier est Commissaire aux Comptes depuis l'Assemblée Générale du 1er septembre 2005.

- **Deloitte & Associés**  
Immeuble « Park Avenue » – 81, boulevard de Stalingrad – 69608 VILLEURBANNE

Deloitte & Associés a été nommé Commissaire aux Comptes lors de l'Assemblée Générale du 19 octobre 2012.

### **2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS**

- **Monsieur Serge BOTTOLI**  
40 Rue Laure Diebold – 69009 LYON
- **BEAS**  
195 avenue Charles de Gaulle, 92200 NEUILLY-SUR-SEINE

### 3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Le tableau ci-dessous présente des informations financières annuelles sélectionnées au titre des exercices sociaux clos les 31 décembre 2009, 2010 et 2011, ainsi que les informations financières sur 9 mois au titre des exercices intermédiaires clos les 30 septembre 2011 et 2012.

En K€	31-Dec-09	31-Dec-10	31-Dec-11	30-Sep-11	30-Sep-12
<b>Compte de résultat</b>					
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>2,314</b>	<b>2,732</b>	<b>3,599</b>	<b>2,417</b>	<b>3,450</b>
Croissance		18.0%	31.7%	-	42.7%
<b>Marge brute (1)</b>	<b>1,496</b>	<b>1,737</b>	<b>2,310</b>	<b>1,413</b>	<b>1,614</b>
% du CA	64.6%	63.6%	64.2%	58.5%	46.8%
<b>EBITDA (2)</b>	<b>(17)</b>	<b>128</b>	<b>380</b>	<b>106</b>	<b>341</b>
% du CA	(0.8%)	4.7%	10.5%	4.4%	9.9%
<b>EBIT (3)</b>	<b>(134)</b>	<b>(38)</b>	<b>68</b>	<b>(75)</b>	<b>63</b>
% du CA	(5.8%)	(1.4%)	1.9%	(3.1%)	1.8%
<b>Résultat net</b>	<b>27</b>	<b>57</b>	<b>239</b>	<b>83</b>	<b>296</b>
% du CA	1.2%	2.1%	6.6%	3.4%	8.6%
<b>Bilan</b>					
Capitaux propres et autres fonds propres	450	506	845	nd	1,051
Trésorerie et équivalents	28	64	44	nd	35
Endettement financier brut (4)	1,250	1,125	1,570	nd	2,081

(1) Marge Brute : correspond à :

- Pour les comptes au 31 décembre 2009, 2010 et 2011: « Chiffres d'affaires net » - « Achats Marchandises » - « Variation stocks marchandises » - « Achats matières premières & autres approvisionnements » - « Variation stocks matières premières »
- Pour les comptes au 30 septembre 2011 et 2012 : « Ventes de marchandises » + « Production vendue » - « Achats de Marchandises » - « Variation de stock (marchandises) » - « Achats de matières premières et approvisionnements » - « Variation de stock (matières premières) ».

(2) EBITDA : correspond au Résultat d'Exploitation avant Dotations aux amortissements et provisions

(3) EBIT : correspond au Résultat d'Exploitation

(4) Endettement financier brut : correspond à l'ensemble des dettes auprès des établissements de crédit et dettes financières diverses (hors comptes courants associés)

Ces informations financières sont issues du bilan et du compte de résultat de la Société pour les exercices sociaux clos les 31 décembre 2009, 31 décembre 2010 et 31 décembre 2011, ainsi pour les exercices intermédiaires clos les 30 septembre 2011 et 2012, établis conformément aux principes comptables généralement admis en France.

## 4 FACTEURS DE RISQUE

*Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Offering Circular, 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 Offering Circular, 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 Offering Circular, comme 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 NYSE Alternext Paris sont indiqués en section 4 de la deuxième partie de l'Offering Circular.*

### 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 30 septembre 2012, 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 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 Offering Circular 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.

## **4.2 RISQUES LIES 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 des 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 Offering Circular, 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 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 de la Société.

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

Spineway est titulaire de plusieurs brevets d'invention. 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 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 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 judiciaire de ce type pourrait être consommatrice de temps et induire des coûts substantiels.

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 que 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,
- 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**

La méthode de commercialisation en France (cf. section 4.1.9. de la première partie de l'Offering Circular) ainsi que les délais de paiement des distributeurs à l'export (en moyenne 185 jours et 226 jours en 2011 et 2012) se matérialisent par un poste clients significatif au regard du chiffre d'affaires de la Société, soit 2,1 M€ net au 30 septembre 2012. 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.

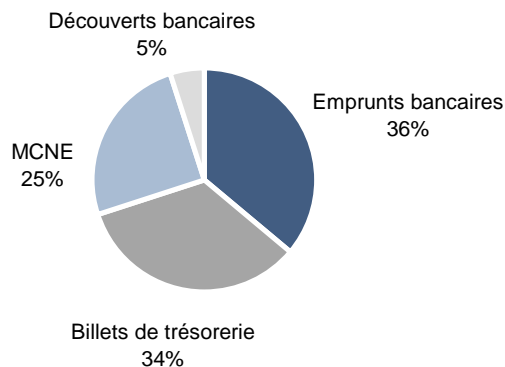
Compte tenu de ces contraintes et de l'évolution anticipée de l'activité de la Société dans les années à venir, la Société pourrait être sujette à une forte augmentation de son besoin en fonds de roulement ce qui pourrait avoir une incidence significative sur sa situation financière. En particulier, 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**

La Société a principalement financé sa croissance par autofinancement, par l'obtention de subventions et aides publiques à l'innovation, par Crédit Impôt Recherche et par de la dette financière dont l'échéancier est résumée ci-dessous au 30 septembre 2012 (en euros):

<b>Echéance ≤ 1 an</b>	<b>Echéance 1 à 5 ans</b>	<b>Echéance ≥ 5 ans</b>
1 675 575	405 505	0

Au 30 septembre 2012, 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 sauf pour un prêt de 40 000 euros contracté en janvier 2008 avec la Fondation Scientifique de Lyon et du Sud-Est. Il est indiqué dans la convention de ce prêt que celui-ci deviendra immédiatement exigible en cas de levée de fonds opérée par l'entreprise, en une ou plusieurs fois, d'un montant égale ou supérieur à 25 fois le montant du prêt, soit 1 000 000 d'euros. Cependant, la Société devant rembourser la dernière échéance de ce prêt en janvier 2013, l'activation de la clause de remboursement anticipée n'aurait donc pas d'impact sur l'échéancier prévu. En outre, certaines clauses des contrats de prêt conclus avec OSEO stipulent que Spineway doit demander l'accord d'OSEO 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 principalement à court terme (notamment 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 -411 K€ au 30 septembre 2012 (sur une période de 9 mois). 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 ; et
- 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 2011 et au 30 septembre 2012, la Société disposait respectivement de 44 K€ et 35 K€ de trésorerie et équivalents de trésorerie.

L'augmentation de capital 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.

#### **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, sont facturés en euros. Au 30 septembre 2012, les ventes aux Etats-Unis représentaient moins de 4% 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 2009, 2010 et 2011 à hauteur de respectivement de 197 K€, 179 K€, et 219 K€ au cours de l'année suivant la clôture des exercices concernés. Au titre du crédit d'impôt recherche qui sera constaté au titre de 2012 et les années à venir, 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 (il est toutefois rappelé que, dans le cadre 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) 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 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 bénéfice de ce statut est conditionné par le respect d'un certain nombre de conditions légales, lesquelles sont 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.

En ce sens et au titre des années 2009, 2010 et 2011, la Société a bénéficié d'exonérations de cotisations sociales et patronales à hauteur respectivement de 59 K€, 91 K€, 26 K€.

Au titre des exonérations qui seront appliquées au titre de 2012 (terme des 8 ans), 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 ou que le statut de JEI lui-même ne soit pas soit remis en cause par un changement de réglementation ou par une contestation de l'administration fiscale alors même que la Société se conforme aux conditions de ce statut. 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.

#### **4.4.7 Risque de crédit : certains distributeurs de Spineway peut 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 actuelles 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<sup>er</sup> 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 a 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 de la première partie de l'Offering Circular).

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 29 k€ au titre des clients douteux au 30 septembre 2012, correspondant aux soldes de créances de trois petits distributeurs avec lesquels la Société a arrêté de travailler depuis quelques temps.

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. 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.

## **4.5 ASSURANCES**

A la date d'enregistrement du présent Offering Circular, 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 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus, dont :               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Faute inexcusable/Maladies professionnelles</li> <li>○ Dommages matériels et immatériels consécutifs</li> <li>○ Dommages immatériels non consécutifs</li> <li>○ Pollution</li> </ul> </li> </ul>	CHUBB	- 5 000 000€ par sinistre	Renouvelable annuellement au 1 <sup>er</sup> janvier
Responsabilité Civile Après Livraison / Responsabilité Civile Produits <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tous dommages corporels, matériels et immatériels confondus, dont :               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Dommages immatériels non consécutifs, y compris frais de retrait (garantie non acquise aux USA/CANADA)</li> </ul> </li> </ul>		- 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

## **5 INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE**

### **5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE**

#### **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 est Les Espaces Parc du Chêne, – 30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'Aviation, 69500 – Bron.

#### **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 9001 et 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

### **5.2 INVESTISSEMENTS**

#### **5.2.1 Principaux investissements réalisés au cours des deux derniers exercices 2010 et 2011 :**

En K€	31/12/2010	31/12/2011
Acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	86	184
Cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	0	0
Acquisitions d'immobilisations financières	1	5
Cessions d'immobilisations financières	3	3

Soit 189 K€ d'acquisition au 31 décembre 2011:

- 159 K€ d'installation techniques, matériel et outillage industriel correspondant pour la totalité à des prototypes de produits en développement
- 24 K€ de mobilier, matériel de bureau, matériel informatique
- 1 K€ d'installations générales, agencements et aménagements des constructions
- 5 K€ d'immobilisations financières

Soit 87 K€ d'acquisition au 31 décembre 2010:

- 8 K€ d'immobilisation incorporelle
- 67 K€ d'installation techniques, matériel et outillage industriel correspondant pour la totalité à des prototypes de produits en développement
- 11 K€ de mobilier, matériel de bureau, matériel informatique
- 1 K€ d'immobilisations financières

### 5.2.2 Principaux investissements en cours de réalisation en 2012

En K€	30/09/2012 (9 mois)
Acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	699
Cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	0
Acquisitions d'immobilisations financières	5
Cessions d'immobilisations financières	0

Soit 703 K€ d'acquisition au 30 septembre 2012 :

- 51 K€ d'immobilisation incorporelle dont 39 K€ d'immobilisation en cours correspondant à l'acquisition d'agréments détenus par son distributeur sur les Etats-Unis afin d'assurer la maîtrise par la Société de son développement
- 629 K€ d'installation techniques, matériel et outillage industriel dont :
  - 92 K€ des prototypes de produits en développement
  - 537 K€ de kits d'instruments mis à disposition des clients dont 426 K€ précédemment comptabilisés en stock au 31 décembre 2011
- 15 K€ d'installations générales, agencements et aménagements divers
- 4 K€ de mobilier, matériel de bureau, matériel informatique
- 5 K€ d'immobilisations financières

### 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
- D'acquérir sur la fin d'année 2012 d'autres agréments détenus par son distributeur aux Etats-Unis

## 6 APERCU DES ACTIVITES

### 6.1 PRESENTATION GENERALE

Spineway est une société indépendante 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 :

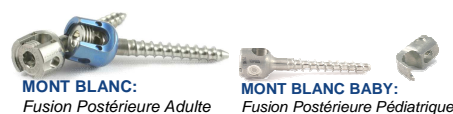
- la conception, la fabrication et la commercialisation en France et à l'international de dispositifs médicaux implantables pour la chirurgie de la colonne vertébrale (vis, crochets, tiges, plaques...) ainsi que leur instrumentation ;
- la fourniture de containers destinés aux blocs opératoires des établissements 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, 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, Snow



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

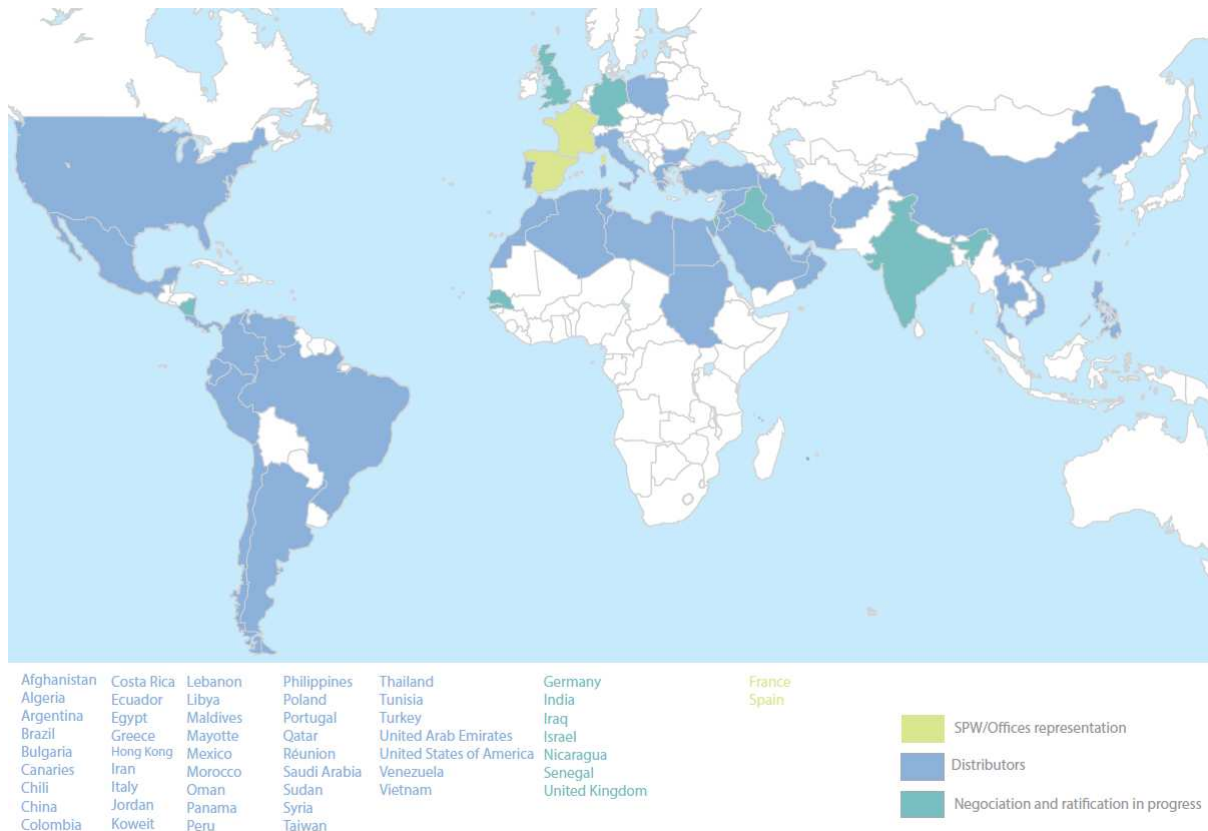




Depuis sa création, Spineway a réalisé d'importants travaux de Recherche & Développement pour concevoir et développer ses produits, et a déposé une dizaine de brevets. Les produits développés ont été de plus en plus innovants, apportant des bénéfices aux chirurgiens utilisateurs, gestes chirurgicaux facilités, et aux patients, réduction de la récupération post opératoire et diminution des effets indésirables.

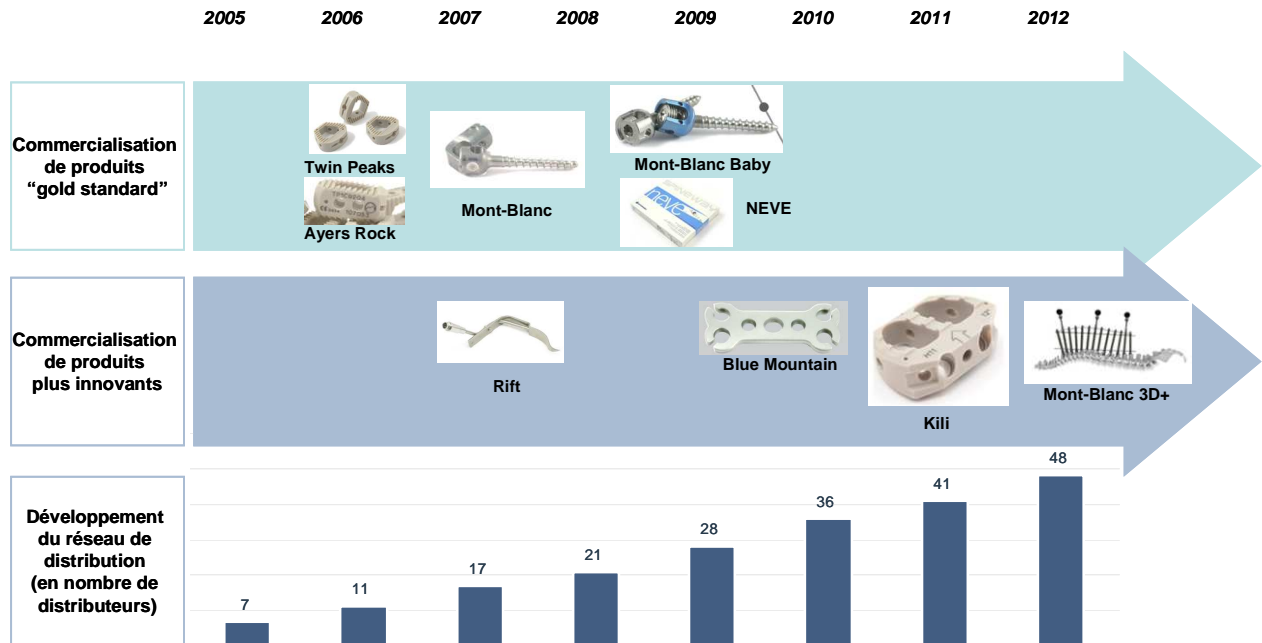
La Société réalise plus de 90% de ses ventes à l'export, et ses produits sont aujourd'hui distribués dans 40 pays sur 4 continents, grâce à un réseau de plus de 45 distributeurs locaux.

**Carte des implantations de Spineway dans le monde**



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 30% entre 2007 et 2011. 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* qui pérennisent l'activité, évitent les risques pays, garantissent forte croissance des ventes, et favorisent 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 de l'Offering Circulaire, la Société compte une trentaine collaborateurs, tous situés sur le site de Bron (région lyonnaise).

## 6.2 ATOUTS CONCURRENTIELS

### *Une gamme quasi-complète de produits et de services associés, destinés aux principaux 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 de la première partie de l'Offering Circular)

### ***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 émergent reconnu sur le marché de la fusion traditionnelle. Les produits développés par la Société portent tous le Marquage CE et sont commercialisés dans 40 pays.

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

- Twin Peaks en 2006
- Ayers Rock en 2006
- Mont Blanc en 2007
- Rift en 2008
- Mont Blanc Baby en 2009
- Névé en 2009
- Blue Mountain en 2010
- Kili en 2011

La Société a par ailleurs procédé au lancement de l'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 de la première partie de l'Offering Circular).

1<sup>er</sup> Exemple :  
une solution innovante pour le traitement de la scoliose,  
le produit Mont Blanc 3D+, qui sera commercialisé  
prochainement



- 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, permettre à des chirurgiens moins expérimentés, notamment dans les pays émergents, de traiter localement leurs patients, améliorer la qualité de correction des scolioses donc la qualité de vie des patients, réduire la durée des interventions, réduire le coût global de traitement/patient ;
  - Type d'implants : implants postérieurs avec ancrage pédiculaire, peu délabrants, dont l'implantation est réversible. Ce principe existe depuis 25 ans, son efficacité est reconnue.
- Origines du projet : travaux effectués depuis plus de 7 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 Vallespir, 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 Vallespir n'était pas abouti, 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'inscrit 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<sup>ème</sup> Exemple :  
une cage intersomatique lombaire innovante, la gamme  
KILI, déjà commercialisé



- 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 (Chine, USA, Brésil,...) ;
  - Poursuite de la diffusion commerciale (workshops, symposium) a été poursuivie.

### ***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 40 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 40 pays grâce à un réseau de distributeurs partenaires (cf. carte en section 6.1 de la première partie de l'Offering Circular). 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 90% de 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.

## **6.3 STRATEGIE**

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 particulier dans les pays émergents. 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'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 pénétrer de nouvelles zones géographiques à fort potentiel, notamment la Chine, le Brésil et les Etats-Unis.

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 thoraco-lombaire pour le traitement de la scoliose idiopathique (Mont-Blanc 3D+)
  - Une cage lombaire intersomatique postérieure par voie transforaminale (T-LIF)
  - Une cage lombaire intersomatique postérieure par voie extra-foraminale (E-LIF)
  - 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

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 distributeurs, 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 devraient intervenir au premier 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 gammes homologuées à horizon 2014
  - 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). La société envisage notamment de totaliser environ 4 gammes homologuées à horizon 2014
  - 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 ambitieuse 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) : 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. Par ailleurs la plupart des produits de la Société devraient être homologués en Inde au premier trimestre 2013.
- 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 émergent 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 en cours et devrait intervenir au premier trimestre 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 envisage de structurer 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 45 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 PRESENTATION DES PRODUITS ET DE L'ACTIVITE

### 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 :
  - aiguës, 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.

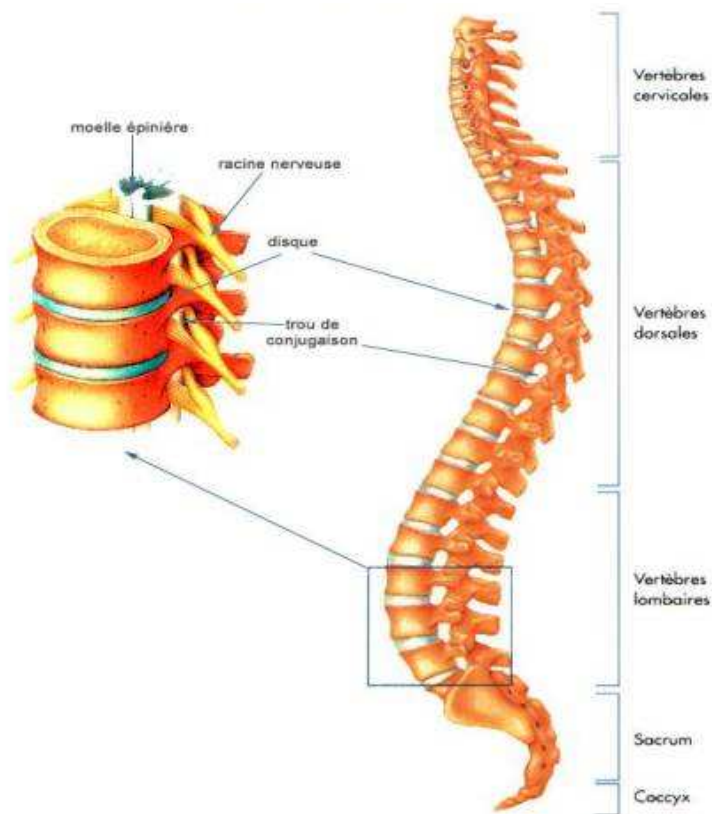
## *Anatomie de la colonne vertébrale*

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 courbes 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

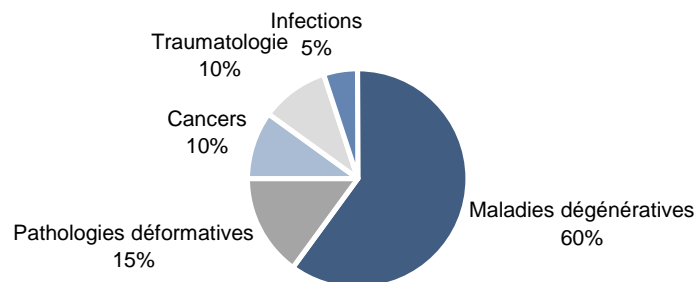
Les déformations peuvent également être secondaires à d'autres pathologies : des maladies inflammatoires (spondylarthrite ankylosante), ou, plus rarement désormais, des maladies infectieuses (tuberculose vertébrale ou mal de Pott, observé dans certaines zones d'endémie tuberculeuse africaines ou asiatiques).

- **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 intervertébrale :** 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	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	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	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-lombaire	Marquage CE US FDA Chine Brésil Mexique	Gamme large de crochets pour la fixation postérieure thoraco-lombaire. Pathologies dégénératives, traumatiques, déformatives et carcinologiques
 <p>Mont Blanc Baby</p>	Thoraco-lombaire	Marquage CE US FDA Chine Brésil	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.

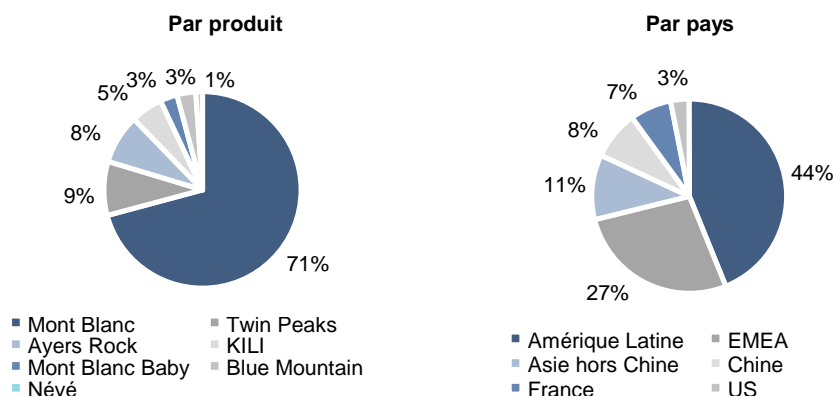
<p>Twin Peaks</p> 	<p>Thoraco-lombaire</p>	<p>Marquage CE US FDA Mexique</p>	<p>Le design des cages Twin Peaks se rapproche de la forme de l'espace discal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fixation primaire améliorée</li> <li>- Prévention des mouvements de recul</li> <li>- Promotion de la repousse osseuse favorisant l'arthrodèse</li> <li>- Correction de la hauteur intervertébrale</li> <li>- Restauration de la lordose physiologique</li> </ul>
<p>KILI</p> 	<p>Thoraco-lombaire</p>	<p>Marquage CE</p>	<p>Cage anatomique en PEEK (par Invibio), conçu pour l'arthrodèse thoraco-lombaire antérieure. Stand alone.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fixation primaire améliorée</li> <li>- Prévention des mouvements de recul</li> <li>- Promotion de la repousse osseuse favorisant l'arthrodèse</li> <li>- Correction de la hauteur intervertébrale</li> <li>- Restauration de la lordose physiologique</li> </ul>
<p>Rift</p> 	<p>Mini invasif</p>	<p>Marquage CE</p>	<p>Instrument destiné à la chirurgie du rachis mini-invasive : microchirurgie de la hernie discale.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La fibre optique éclaire le canal vertébral in situ</li> <li>- Autostatique, réutilisable</li> </ul> <p>Intervention réalisée en temps très réduit</p>
<p>Neve</p> 	<p>Bio matériaux</p>	<p>Marquage CE</p>	<p>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>

A noter que la plupart des produits devraient obtenir l'homologation en Inde au premier trimestre 2013.

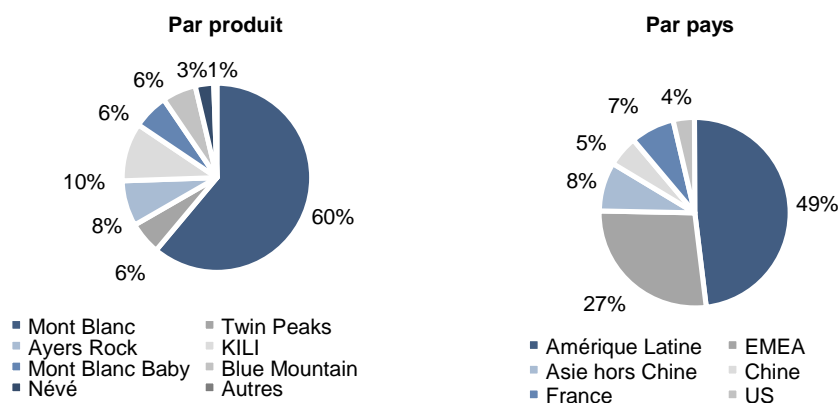
## Répartition de l'activité par pays et par produit

Les graphes ci-dessous détaillent la répartition des ventes de Spineway par familles de produits et par zones géographiques au 31 décembre 2011 et au 30 septembre 2012 :

Au 31/12/2011 :



Au 30/09/2012 :



### 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 de la première partie de l'Offering Circular.

#### 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.

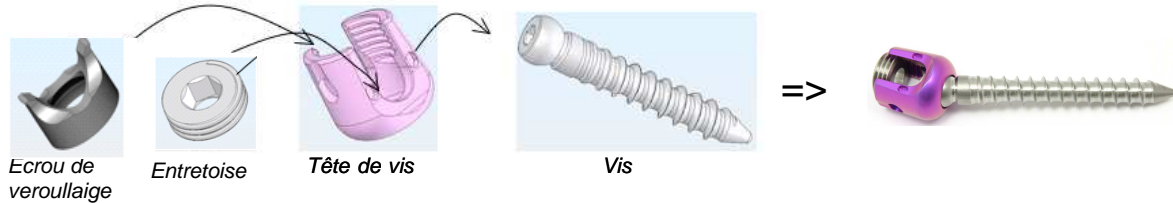




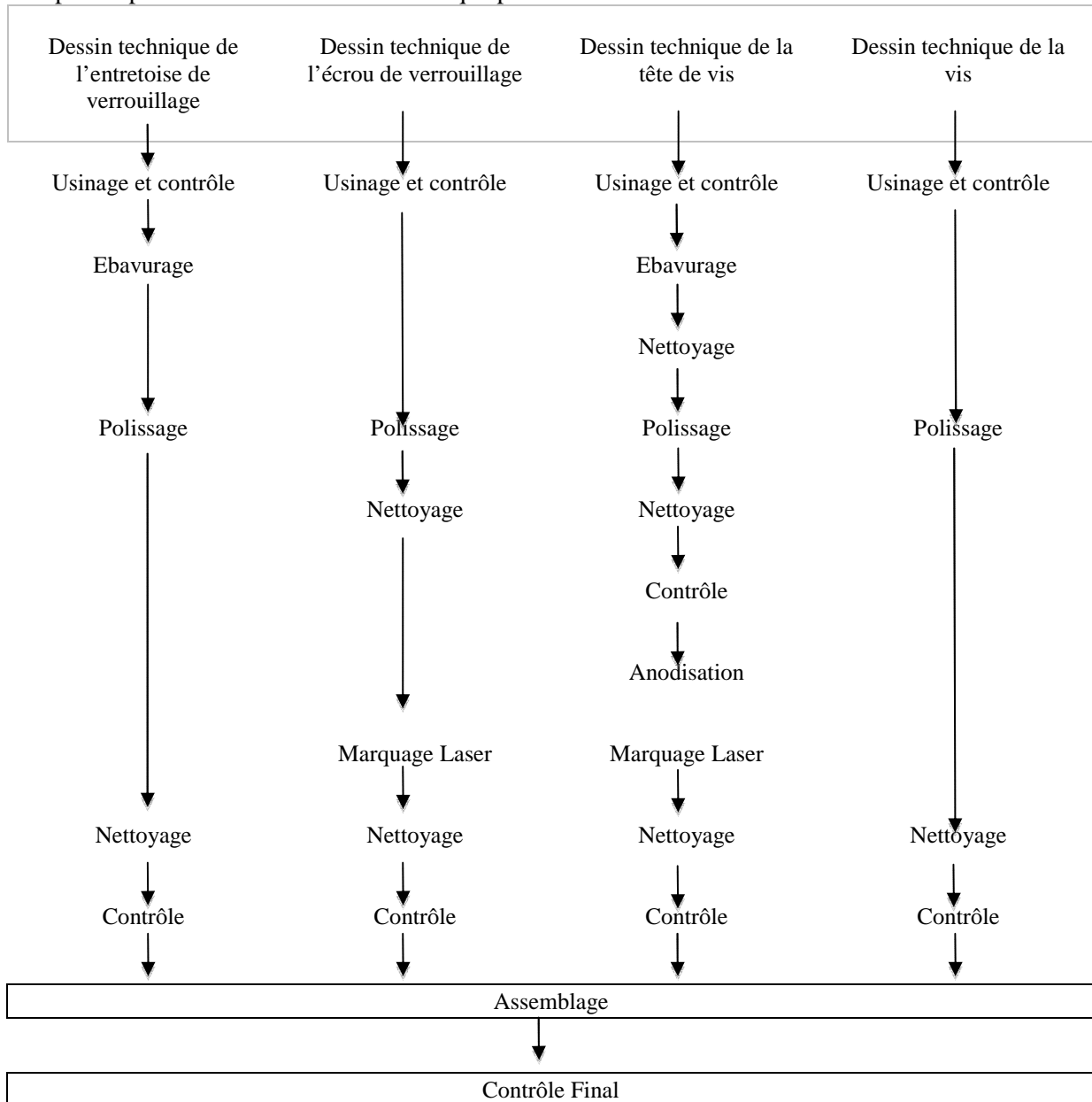
Tous les implants en métal sont fabriqués en alliage de titane, et tous les implants en polymère sont fabriqués en PEEK™ par Invibio.  
Tous les produits sont conçus et fabriqués en France. Spineway s'attache à constituer une relation d'échanges techniques et de confiance avec ses sous-traitants, en les intégrant en amont, dans la faisabilité et le prototypage des produits.

**Processus de fabrication**

Exemple du process de fabrication d'une vis :



Etapes du processus de fabrication de chaque pièce :



## ***Contrôle de la qualité, Marquage CE***

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). Les installations de la Société et celles de ses sous-traitants peuvent faire l'objet de contrôles inopinés par les autorités réglementaires (France - ASN, 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) 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 40 pays, Spineway s'appuie sur un réseau de plus de 45 distributeurs indépendants pour la distribution à l'international (représentant plus de 90% du chiffre d'affaires en 2011). 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 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
- Medica
- American Academy Orthopaedica Association (AAOS)
- Latin Congres of Neurosurgery (CLAN)
- Sociedad Ibero Latino Americana de Columna (Silaco)
- Chinese Orthopaedic Association (COA)
- Dubaï Spine Congress

Spineweek 2012 (Amsterdam)



AAOS 2012 (San Francisco)



CLAN 2012 (Rio de Janeiro)



Eurospine 2011 (Milan)



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 Barrios, 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 évènements 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 plus de 40 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.

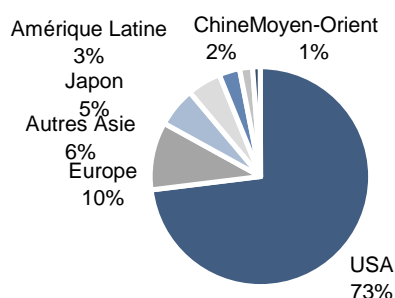
## **6.5 PRESENTATION DES MARCHES ET DE L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL DU GROUPE**

### **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**

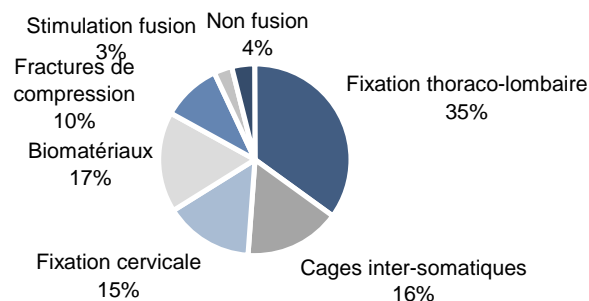
### ***Classification***

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 débuts 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 à moyen terme (18 à 24 mois) 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 croissante, 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, ainsi que les parts de marché respectives sur la base d'un marché mondial de 9,5 Mds\$ :

Sociétés	Pays	CA total (M\$)	CA orthopédie (M\$)	CA rachis (M\$)	% rachis	% parts de marché
Medtronic	Etats-Unis	16 184	3 267	3 267	20,2	34
Depuy / Synthes (J&J)	Etats-Unis	65 030	5 800	c.2 000	3,1	21
Stryker	Etats-Unis	8 307	4 397	687	8,3	7
Zimmer	Etats-Unis	4 452	4 204	225	5,1	2
Orthofix / Blackstone	Etats-Unis	579	579	304	52,5	3
Biomet	Etats-Unis	2 838	2 367	314	11,1	3
<b>Total</b>		<b>97 390</b>	<b>20 614</b>	<b>6 797</b>		<b>71</b>

Source : Sociétés

- **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 ont développé des gammes complètes et/ou des innovations technologiques pour pénétrer des segments spécifiques. C'est notamment le cas des sociétés suivantes :

Sociétés	Pays	CA total (M\$)	CA orthopédie (M\$)	CA rachis (M\$)	% rachis	% parts de marché
Nuvasive	Etats-Unis	540	540	540	100	6
Globus Medical	Etats-Unis	331	331	331	100	3
K2M	Etats-Unis	> 200	> 200	> 200	Nc	nc
Alphatec / Scient'x	Etats-Unis	198	198	198	100	2
<b>Total</b>		<b>&gt; 1 269</b>	<b>&gt; 1 269</b>	<b>&gt; 1 269</b>		<b>13</b>

Source : Sociétés

La part de marché cumulée des deux premières catégories, toutes deux composées quasi-intégralement d'acteurs américains, atteint environ 85% (sur la base d'un marché mondial de 9,5 Mds\$).

- **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 l'amélioration des produits existants et la mise à disposition d'une gamme complète, et non uniquement sur la recherche de rupture technologique.

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'ACTIVITE 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 résultant de la directive 93/42 sont répartis en quatre classes principales en fonction des risques (croissants) qui leur 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.

<b>Dispositifs Spineway</b>	<b>Classe</b>
Instruments	I
Instrument relié à lumière froide (Rift)	IIa
Implants	IIb
Substituts osseux (Neve)	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)
Evaluation par l'organisme notifié choisi	Déclaration de conformité
	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*

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 :

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

Sur la base des évolutions réglementaires en cours, des adaptations des équipements et mode de fonctionnement sont à prévoir mais rien ne semble remettre en question la pérennité de l'entreprise.

### *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 de la première partie de l'Offering Circular.

### *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, 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

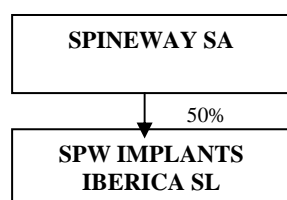
### 7.1 ORGANIGRAMME JURIDIQUE

Au 31 décembre 2011, la Société n'avait aucune filiale.

Depuis lors, un protocole de cession entre Spineway d'une part et Cogera (détenue à 50% par Monsieur Stéphane Le Roux et à 50% par Monsieur Philippe Laurito) d'autre part a été signé par acte sous seing privé en date du 5 novembre 2012 en vue de l'acquisition de 50% du capital de Spw Implants Iberica SL, société de droit espagnol distributrice des produits Spineway en Espagne. Cette acquisition est prévue sur la base d'un prix de cession au nominal, soit 1,5 K€.

L'objectif de cette opération est de rattacher cette participation directement à Spineway.

Le schéma ci-dessous présente l'organigramme juridique en tenant compte de l'acquisition de SPW IMPLANTS IBERICA SL :



Spineway bénéficie d'une exemption d'établissement de comptes consolidés. En effet, une société cotée sur Alternext peut bénéficier du régime d'exemption des « petits groupes » (C. com. art. L 233-17 et R 233-16) si des associés représentant au moins 1/10 du capital ne s'y opposent pas. Une société peut être classée comme « petit groupe » si au moins 2 des 3 critères suivants ne sont pas dépassés pendant 2 exercices successifs :

- salariés : 250
- chiffre d'affaires : 30 millions €
- total du bilan : 15 millions €

Le total de Spineway et Spw Implants Iberica SL ne dépasse aucun des trois critères et peut donc être classée comme « petit groupe » et être exempté de l'établissement et de la publication de comptes consolidés. La filiale Spw Implants Iberica SL ne sera donc pas consolidée dans les comptes de Spineway au 31 décembre 2012.

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 6.8 "*Organisation opérationnelle du Groupe*" de la première partie de l'Offering Circular.

La répartition des effectifs salariés du Groupe est présentée au chapitre 17 "*Salariés*" de la première partie de l'Offering Circular.

### 7.2 PRESENTATION DES PRINCIPALES SOCIETES DU GROUPE

En tenant compte de l'acquisition de 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 de la première partie de l'Offering Circular).

L'activité de la Société est décrite dans la section 6 de la première partie de l'Offering Circular.

### **7.3 PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE**

L'acquisition de SPW IMPLANTS IBERICA SL devant intervenir définitivement début 2013, aucun flux intra-groupe n'a été comptabilisé à ce jour. A titre d'information, Spineway a réalisé un chiffre d'affaires de 161 K€ avec SPW IMPLANTS IBERICA SL sur les 9 premiers mois de l'exercice 2012 (se référer à la section 25 de la première partie de l'Offering Circular). Compte tenu critères évoqués au 7.1., les règles actuelles en vigueur n'imposent pas la tenue de comptes consolidés.

## **8 PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS**

### **8.1 PROPRIETES IMMOBILIERES ET EQUIPEMENTS**

#### **8.1.1 Immobilisations corporelles importantes, existantes ou planifiées**

Les seuls locaux utilisés par la Société sont ceux de son siège social. La Société a conclu un bail commercial pour la location d'un bâtiment d'activité situé Les Espaces du Chêne, 30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'Aviation, 69500 Bron, d'une superficie de 575 m<sup>2</sup>. Au titre de l'exercice 2011, le montant des loyers supportés par la Société s'est élevé à 59 K€.

Les locaux actuels de la Société devenant trop étroits, un déménagement est prévu dans le courant du premier semestre 2013. Un bail commercial pour la location d'un bâtiment situé Technoparc, 5 allée Moulin Berger, Ecully 69130, d'une superficie de 915 m<sup>2</sup>, sera conclu en janvier 2013, en vue d'une prise de possession des locaux en avril ou mai 2013. Le montant annuel de loyer sera de 70 K€ en 2013 et 148 K€ en 2014 et années suivantes...Ce bail commercial a été conclu avec une SCI détenue par Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO (se référer à la section 19 de la première partie de l'Offering Circular).

#### **8.1.2 Autres immobilisations corporelles et équipements**

Les immobilisations corporelles détenues par la Société sont décrites dans les notes de l'annexe aux comptes figurant aux sections 20.1 et 20.4 de la première partie de l'Offering Circular.

### **8.2 QUESTION ENVIRONNEMENTALE ET DEVELOPPEMENT DURABLE**

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

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 RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE

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 le 31 décembre 2010 et 2011

### 9.1 PRESENTATION GENERALE

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 2011 avec un chiffre d'affaire de 3 599 K€ et un résultat net positif de 239 K€. Elle a toujours dégagé un résultat net positif depuis sa création. 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 2010 et 2011 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* » de la première partie du présent Offering Circular et toute autre information financière figurant dans le présent Offering Circular..

#### 9.1.1 Etats financiers pro forma

Néant.

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

La Société a réalisé en 2011 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 96% des produits d'exploitation de 2010 et de 2011.

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 40 pays en Europe, en Amérique Latine, en Asie et au Moyen-Orient mais aussi depuis fin 2011, aux Etats-Unis et en Chine.

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.

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 sur l'export.

La Société estime qu'il existe au moins 200 représentants formés à la vente de ses produits prenant en considération les forces de vente de ses distributeurs.

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 2011, la Société est représentée dans une quarantaine de pays et propose 8 gammes de produits couvrant environ 80% des besoins du marché des implants rachidiens. Elle est encore très peu présente sur le principal marché mondial que sont les Etats-Unis ainsi que la Chine, deux marchés 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 aux Etats 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 dans 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 ne prévoit pas de lancer plus de 1 ou 2 nouveaux produits par an considérant que le marché ne peut raisonnablement en absorber plus en termes de politique marketing.

## **9.2 COMPARAISON DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2010 ET 2011**

### **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 2 858 639 € et 3 755 832 € pour les exercices clos aux 31 décembre 2010 et 2011.

Ces résultats d'exploitations sont composés principalement du chiffre d'affaires. 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€	2010	2011	Variation
Chiffre d'affaires	<u>2 732</u>	<u>3 599</u>	<u>31,7%</u>
Production immobilisée	67	159	137,3%
Subvention Exploitation	51	-7	-113,7%
Autres Produits, dont reprise de charge et subventions	9	5	-44,4%
<u>Production de l'exercice</u>	<u>2 859</u>	<u>3 756</u>	<u>31,4%</u>

Fin 2011, la Société était distribuée dans 36 pays. Les pays ouverts en 2011 ont été :

- Chine
- Etats-Unis
- Soudan
- Koweït

Des nouveaux produits ont été lancés :

- KILLI, cage lombaire impactée par voie d'abord antérieure
- Mont Blanc Baby : une gamme vis polyaxiales complète cette gamme

#### 9.2.1.2 Charges d'exploitation

##### *Achats marchandises et matières premières*

K€	2 010	2 011	Variation
Achats marchandises et autres matières premières	1 255	1 816	45%
Variation de stocks	-260	-527	103%
<b>Total</b>	<b>994</b>	<b>1 289</b>	<b>30%</b>

La société a maintenu sa Marge Brute à 64%. Il n'y a pas eu de changements notables dans la structure de ses achats de marchandises et de matières premières.

##### *Autres charges externes*

K€	2 010	2 011	Variation
Transport sur vente et autres frais de production	63	84	33,3%
Qualité	38	50	31,6%
Ventes, commissions sur ventes et honoraires	117	95	-18,8%
Ventes, déplacements	190	188	-1,1%
Marketing	134	121	-9,7%
R&D	136	211	55,1%
Administratifs	221	287	29,9%
<b>Total</b>	<b>899</b>	<b>1 037</b>	<b>15,4%</b>

La Société a connu une croissance modérée (+ 15%) de ses autres dépenses externes.

L'augmentation de ses Transport sur vente et autres frais de production (+ 33%) est directement corrélée à la croissance de chiffre d'affaires. Le fait que cette croissance soit un peu supérieure à la croissance du CA (+ 31,7%) vient du mix des zones géographiques pour 2011 mais ne traduit pas une tendance de fond identifiée.

L'augmentation des dépenses de qualité (+ 31,6%) est aussi corrélée à la croissance du chiffre d'affaires puisque ces dépenses couvrent les frais d'agréments nécessaires pour vendre un produit donné sur un pays donné.

L'augmentation des dépenses de R&D (+ 55,1%) correspond notamment au développement d'une nouvelle gamme de produit.

#### *Impôts, taxes, salaires et charges sociales*

<b>K€</b>	<b>2 010</b>	<b>2 011</b>	<b>Variation</b>
Impôts, taxes et versements assimilés	25	25	0%
Salaires et traitements	642	729	13,6%
Charges sociales	164	276	68,3%
<b>Total</b>	<b>831</b>	<b>1 030</b>	<b>24%</b>

Les effectifs moyens étaient de 17,4 FTE à fin 2011 versus 14,4 FTE à fin 2010. En 2011 la Société a embauché un Ingénieur Bureau d'Etude, deux personnes au stock/logistique, un commercial export EMEA et un assistant commerciale export.

La croissance des charges sociales est principalement due à la diminution progressive des avantages du statut de Jeune Entreprise Innovante entre 2010 et 2011.

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

<b>K€</b>	<b>2 010</b>	<b>2 011</b>	<b>Variation</b>
Dotations aux amortissements sur immobilisation	93	136	46%
Dotations aux provisions d'exploitation	73	176	141%
Autres charges d'exploitation	6	21	250%
<b>Total</b>	<b>173</b>	<b>333</b>	<b>92%</b>

La forte progression du poste dotations provisions d'exploitation (+ 141%) correspond aux provisions pour dépréciation des stocks d'instruments mis à disposition des distributeurs à l'étranger.

#### 9.2.1.3 Formation du résultat net

<b>K€</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Variation</b>
Chiffre d'affaires	2 732	3 599	32%
Autres produits exploitation	127	157	24%
<b>Total produits exploitation</b>	<b>2 859</b>	<b>3 756</b>	<b>31%</b>
Achats marchandises et var. de stocks	-994	-1 289	30%
Autres dépenses d'exploitations	-1 903	-2 399	26%
<b>Total charges d'exploitations</b>	<b>-2 897</b>	<b>-3 688</b>	<b>27%</b>
Résultat d'exploitation	-38	68	-278%
Résultat financier	-36	-47	31%
Résultat exceptionnel	-47	-17	-64%
Crédit d'impôt	179	235	32%
<b>Résultat net</b>	<b>57</b>	<b>239</b>	<b>319%</b>

Les efforts accomplis dans le développement commercial à l'international ont continué de porter leurs fruits. Spineway a enregistré une hausse de 32% sur son chiffre d'affaires en 2011 par rapport à 2010. Ceci associé à une marge brute stable et une augmentation moindre en % des autres dépenses d'exploitation (+ 26%) permet à la Société d'améliorer son résultat d'exploitation qui passe de -38 K€ à +68 K€.

Ceci est dû à son modèle économique. En effet la Société conçoit ses produits mais sous-traite la production et passe par des distributeurs choisis pour la part essentielle de son chiffre d'affaires. Elle n'a donc pas à supporter l'augmentation des capacités de production et des forces de vente liée à la croissance de son activité.

Le résultat financier est composé principalement des intérêts sur emprunts et des frais bancaires.

Le résultat exceptionnel est dû principalement à des produits et charges des exercices antérieurs ainsi que les effets d'un contrôle fiscal antérieur.

A noter qu'en 2011 la société a bénéficié en plus d'un crédit impôt recherche de 219 K€ d'un crédit impôt prospection de 16 K€ pour lequel elle n'était pas éligible en 2010.

Tenant compte de ces éléments, le résultat net en 2011 progresse de 319 % par rapport à 2010 pour s'établir à 239 K€.

## 9.2.2 Analyse du bilan

### *Passif*

K€	2 010	2 011	Variation
Capital social.	250	280	30
Augmentation de capital			-
Prime d'émission			-
Réserve légale	5	8	3
Autres réserves	195	198	3
Report à nouveau			-
Résultat exercice	57	239	182
Subventions d'investissement			-
<u>Capitaux Propres</u>	<u>506</u>	<u>725</u>	<u>219</u>
<u>Autres capitaux propres</u>		<u>120</u>	120
<u>Provision</u>		<u>25</u>	25
Dettes financières (1)	1 125	1 570	445
Comptes Courants	62	62	-
Dettes fournisseurs	663	1 053	390
Dettes fiscales et sociales	121	139	19
Autres Dettes d'Exploitation	18	1	-17
Dettes d'exploitation			
<u>Dettes</u>	<u>1 988</u>	<u>2 826</u>	<u>838</u>
Produits constatés d'avance		49	49
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>2 494</b>	<b>3 745</b>	<b>1 250</b>

(1) : Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit et dettes financières diverses.

Au titre de l'exercice 2010, 50 K€ de dividendes ont été versés en 2011. Le restant du résultat 2010 a été intégré à la Réserve Légale et aux Autres Réserves.

En 2011 il a été classé en Autres Capitaux propres des avances remboursables OSEO pour 120 K€. En 2010 les avances remboursables OSEO étaient classées en dettes financières long terme pour 150 K€.

L'augmentation du poste des dettes entre 2010 et 2011, soit + 838 K€, provient principalement des postes Dettes Financières Court Terme pour 445 K€ et des dettes fournisseurs pour 390 K€. Ceci est dû à la nécessité pour la Société de subvenir à la croissance de son besoin en fonds de roulement qui est structurellement élevé, du fait de son métier.

En effet, les clients finaux de la Société sont des hôpitaux et cliniques qui ont des délais de paiements particulièrement longs. Normalement les distributeurs absorbent ce délai mais dans un certain nombre de cas Spineway doit absorber une partie des délais de règlements. Ceci dépend de la surface financière du distributeur et c'est du cas par cas que la Société surveille très attentivement. Les stocks représentent eux aussi une part importante du besoin en fonds de roulement. En effet la capacité à livrer rapidement un produit donné n'importe où dans le monde fait partie des services qu'amènent Spineway.

Les découverts autorisés figurent dans les Dettes Financières Court Terme car ils sont utilisés comme des outils courants de financement du besoin en fond de roulement par la Société. Ces découverts étaient de 38 K€ au 31 décembre 2010 et 64 K€ au 31 décembre 2011.

Les 49 K€ de produits constaté d'avance à fin 2011 correspondent à du chiffre d'affaires dont le transfert de risque vers le client n'était pas réalisé au 31 décembre.

### *Actif*

<b>K€</b>	<b>2 010</b>	<b>2 011</b>	<b>Variation</b>
Immobilisations incorporelles	11	10	-1
Immobilisations corporelles	89	138	49
Immobilisations financières	28	30	2
<u>Actif immobilisé</u>	<u>128</u>	<u>178</u>	<u>50</u>
Stocks et en-cours	971	1 322	351
Créances clients	1 005	1 821	816
Autres créances	296	348	52
Disponibilités	64	44	-20
Charges constatées d'avance	32	33	1
<u>Actif circulant</u>	<u>2 367</u>	<u>3 567</u>	<u>1 201</u>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>2 494</b>	<b>3 745</b>	<b>1 250</b>

La variation des actifs corporels, + 49 K€ en valeur nette, provient essentiellement des prototypes que la Société porte à son actif (+ 46 K€ en valeur nette).

La croissance des stocks est liée au développement de l'activité, +351 K€ de 2010 à 2011 soit + 36% d'une année sur l'autre.

La forte augmentation des créances clients, + 816 K€, soit + 81% a deux explications. Tout d'abord la croissance du chiffre d'affaires notamment sur la fin d'année 2011. Le dernier trimestre 2011 a représenté près de 33% du chiffre d'affaires de toute l'année 2011.

L'autre raison est la forte croissance de l'encours de créances du distributeur Espagnol, la société SPW IMPLANTS IBERICA SL. Du 31 décembre 2010 au 31 décembre 2011 celui-ci a augmenté de 344 K€ représentant à lui seul une croissance de + 34% du poste clients total au 31 décembre 2010.

Ceci est dû à la phase de démarrage de ce distributeur. Comme le marché français, le marché espagnol nécessite que soit laissé en consignation un stock d'implants dans le lequel puisent les hôpitaux et cliniques en fonction de leurs besoins. Seul le réassort leur est alors facturé.

De plus, les difficultés économiques récentes de l'Espagne ont provoqué une baisse des prix du marché des implants en Espagne. En conséquence, le financement des stocks d'implants par les marges dégagées sur les ventes prendra plus de temps que prévu pour le distributeur espagnol.

Compte tenu de l'importance de la créance, Spineway avait signé en date du 1er septembre 2012 avec son distributeur espagnol une convention d'échelonnement portant sur le remboursement de 399 K€ de créance avec un échéancier de 48 mois assorti de différentes garanties. 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.

Au 30 septembre 2012 la Société a une créance totale de 552 K€ euros sur son distributeur espagnol incluant les 399 K€ objets de la convention de remboursement susvisée.

Enfin, un protocole de cession a été signé le 5 novembre 2012 afin que la société Spw Implants Iberica SI devienne une filiale (à 50 %) de la société Spineway (cf. section 7.1 de la première partie de l'Offering Circular).

## 10 TRESORERIE ET CAPITAUX

### 10.1 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE

Voir également les notes en annexe aux comptes figurant au paragraphe 20.1 et 20.4 de la première partie du présent Offering Circular. Au 30 septembre 2012, le montant de la trésorerie et équivalents détenus par la Société s'élevait à 35 K€ contre 44K€ au 31 décembre 2011 et 64 K€ au 31 décembre 2010.

#### 10.1.1 Financement par le capital

La Société a reçu un total de 280 050 euros (avant déduction des frais liés aux augmentations de capital) à travers des augmentations de capital réalisées entre 2008 et 2011. 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 Offering Circular :

Date	Montant levé (en euros)	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	92 400 (1)	Augmentation de capital
2010	100 050 (2)	Augmentation de capital
2011	30 000	Augmentation de capital
<b>Total</b>	<b>280 050</b>	

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

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

#### 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 30 septembre 2012 :

Echéance ≤ 1 an	Echéance 1 à 5 ans	Echéance ≥ 5 ans
1 675 575	405 505	0

A la date de l'Offering Circular, 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 2011 et au 30 septembre 2012 figurant au chapitre 20 de la première partie de l'Offering Circular.

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 495 K€ au 30 septembre 2012

## 10.2 FLUX DE TRESORERIE

### 10.2.1 Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

<b>K€</b>	<b><u>31/12/10</u></b>	<b><u>31/12/11</u></b>
<u>Opération d'exploitation</u>		
Capacité d'Autofinancement de l'Exercice	223	575
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	7	-954
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'exploitation (A)</u>	<u>230</u>	<u>-379</u>

Les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour les exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011 se sont élevés respectivement à 230 K€ et - 379 K€.

La croissance de la Capacité d'Autofinancement de l'Exercice entre 2010 et 2011 a les mêmes causes que la croissance de son résultat. Une croissance du chiffre d'affaires de la Société s'accompagnant d'une croissance moins rapide de ses charges compte tenu du développement de la Société et de son modèle économique.

L'exercice 2010 s'est notamment traduit par une variation du BFR pratiquement nulle. L'accroissement des postes clients et stocks a été compensé par un effort de nos fournisseurs sur leurs délais de paiement afin de nous accompagner dans notre croissance. Sur l'exercice 2010 le flux net de trésorerie s'est établi à 230 K€.

En 2011, Spineway a eu une forte augmentation des postes stocks (lancement de nouvelles gammes ou complément de gammes notamment) et clients (effort sur l'Espagne) qui a fait augmenter son BFR de 954 K€. Bien qu'elle soit passée de 223 K€ à 575 K€ la capacité d'autofinancement de l'exercice 2011 n'a pas couvert la variation de BFR, laissant apparaître un flux net de trésorerie liée au cycle d'exploitation de - 379 K€.

### 10.2.2 Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

<b>K€</b>	<b><u>31/12/10</u></b>	<b><u>31/12/11</u></b>
<u>Opération d'investissement</u>		
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles	-86	-184
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles		
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations financières	-1	-5
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations financières	3	3
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement (B)</u>	<u>-84</u>	<u>-186</u>

Les flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements pour les exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011 se sont élevés respectivement à - 84 K€ et - 186 K€.

La croissance des immobilisations est due principalement aux achats de prototypes pour les futures gammes de produits Spineway :

2010:

Investissements matériel et immatériel	: 19 K€
Investissements prototype	: 67 K€
Total	: 86 K€



2011:	
Investissements matériel et immatériel	: 25 K€
Investissements prototype	: 159 K€
Total	: 184 K€

### 10.2.3 Flux de trésorerie liés aux activités de financement

K€	<u>31/12/10</u>	<u>31/12/11</u>
<u>Opération de financement</u>		
Sommes reçues des actionnaires suite à une augmentation de capital	27	30
Avances reçues de tiers	80	
Encaissements provenant de nouveaux emprunts	528	1 257
Dividendes versées aux actionnaires	-26	-50
Avances remboursées aux tiers	-30	-30
Remboursements d'emprunts	-688	-662
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement (C)</u>	<u>-110</u>	<u>545</u>

Les flux nets de trésorerie liés aux activités de financement pour les exercices clos les 31 décembre 2010 et 2011 se sont élevés respectivement à - 110 K€ et 545 K€.

Les principaux flux concernent les encaissements et les décaissements liés aux emprunts.

Au 31 décembre 2010 la Société avait contracté 1 125 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 2011 la Société avait contracté 1 570 K€ de dettes financières, hors comptes courants, dont 812 K€ ayant une échéance à moins d'un an à l'origine et composés de : 64 K€ de soldes bancaires créditeurs (découverts autorisés), 495 K€ de billet de trésorerie court terme, 250 K€ de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger et 3 K€ d'intérêts courus.

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

Les soldes bancaires créditeurs (autorisés) étaient de :

- Au 31 décembre 2010 de 38 K€ repartis sur 1 banque
- Au 31 décembre 2011 de 64 K€ repartis sur 2 banques

En contrepartie la société disposait de disponibilités qui étaient de :

- Au 31 décembre 2010 de 64 K€ repartis sur 3 banques
- Au 31 décembre 2011 de 44 K€ repartis sur 3 banques

Ce qui fait une trésorerie nette :

- Au 31 décembre 2010 positive de 26 K€
- Au 31 décembre 2011 négative de 20 K€

### 10.3 INFORMATIONS SUR LES CONDITIONS D'EMPRUNT ET STRUCTURE DE FINANCEMENT

Voir la partie Autres Informations de l'annexe aux comptes au 31 décembre 2011 et la partie « 2 - Engagements financiers & Autres Eléments significatifs » de l'annexe aux comptes au 31 décembre 2010 figurant au paragraphe 20.1 de la première partie du présent Offering Circular.

#### **10.4 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX**

A l'exception des dépôts de garantie comptabilisés en actifs financiers non courants pour un montant total de 30 K€ au 31 décembre 2011, la Société n'est confrontée à aucune restriction quant à la disponibilité de ses capitaux.

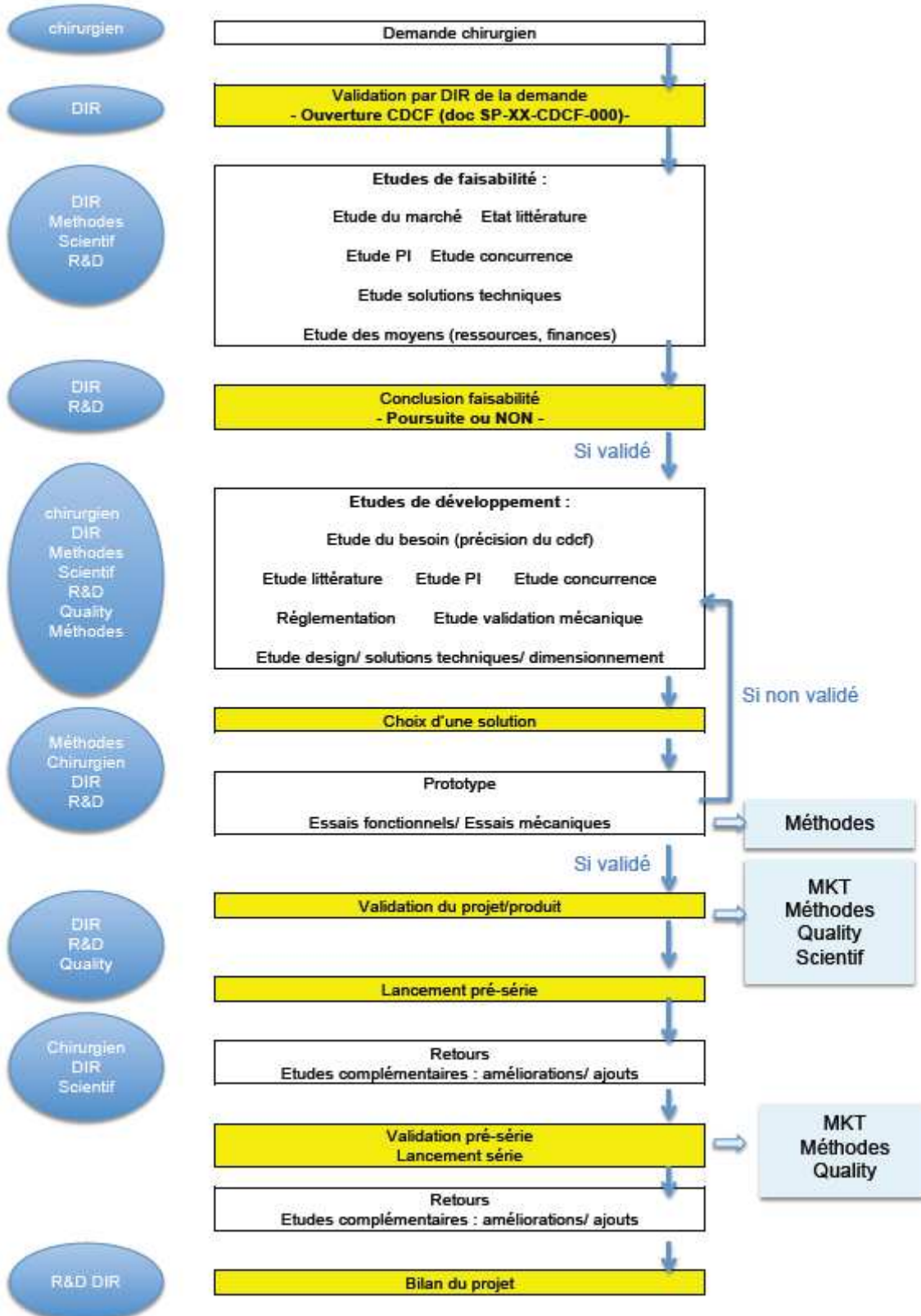
#### **10.5 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR**

Compte tenu de son développement prévu, lancement de nouvelles gammes, développement des marchés aux Etats-Unis et en Chine, la Société envisage d'augmenter ses fonds propres afin de pouvoir assurer ce développement.

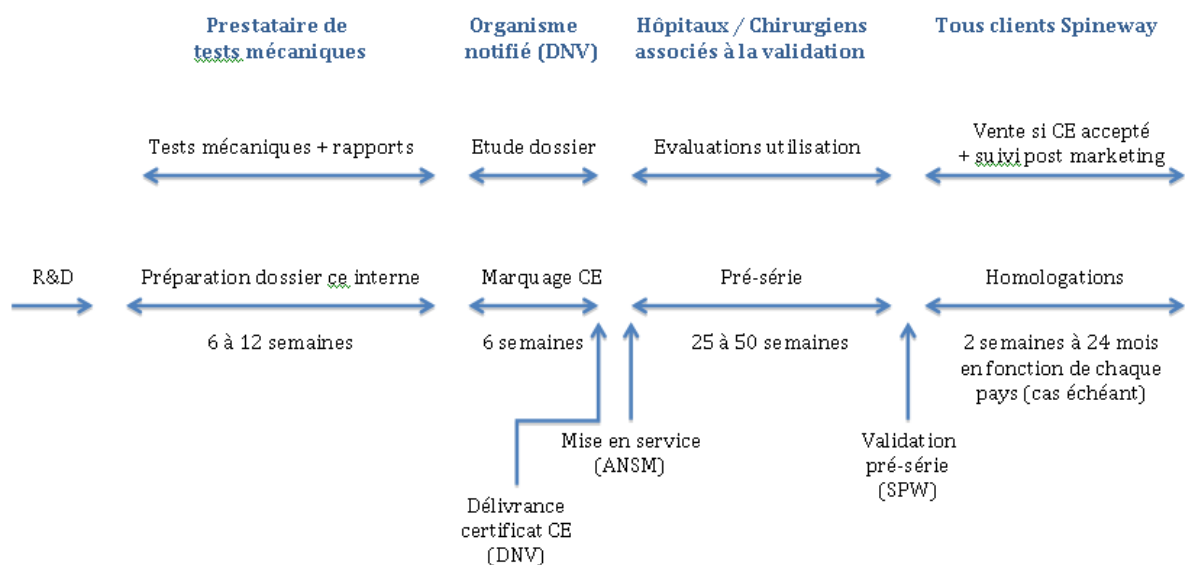
L'augmentation de capital préalable à l'admission des actions de la Société aux négociations sur NYSE Alternext Paris doit permettre à la Société de financer son développement.

## 11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE

Le schéma ci-dessous détaille les différentes phases du processus de recherche & développement chez Spineway :



A l'issue de la phase de recherche et développement pure, avant la mise sur le marché, plusieurs étapes de développement sont nécessaires. Le schéma ci-dessous décrit les différentes étapes :



## 11.1 MARQUES

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

Gamme de produit	Marques	Union Européenne (OHMI)
INSTITUTIONNEL	<b>SPINEWAY</b>	Date de l'enregistrement : 14/12/2010 Numéro de la marque : 006278253 Renouvellement 12/2020
	<b>SPINK</b>	Date de l'enregistrement : 11/06/2012 Numéro de la marque : 010620581 Renouvellement 06/2022
	<b>OPERATE YOUR WAY</b>	Date de l'enregistrement : 18/06/2012 Numéro de la marque : 010620748 Renouvellement 06/2022
FUSION LOMBAIRE	<b>MONT BLANC</b>	Date de l'enregistrement : 25/01/2012 Numéro de la marque : 010269934 Renouvellement 01/2022
	<b>MONT BLANC 3D</b>	Date de l'enregistrement : 25/01/2012 Numéro de la marque : 010269892 Renouvellement 01/2022
	<b>GLOBAL DIRECT CORRECTION</b>	Date de l'enregistrement: 19/04/2011 Numéro de la marque : 009557828 Renouvellement 04/2021
CAGE CERVICALE	<b>AYERS ROCK</b>	Date de l'enregistrement : 22/11/2009 Numéro de la marque : 008277931 Renouvellement 11/2019
PLAQUE CERVICALE	<b>BLUE MOUNTAIN</b>	Date de l'enregistrement : 22/11/2009 Numéro de la marque : 008278012 Renouvellement 11/2019
ECARTEUR A LUMIERE FROIDE	<b>RIFT</b>	Date de l'enregistrement : 22/11/2009 Numéro de la marque : 008277857 Renouvellement 11/2019

<b>CAGE ANTERIEURE</b>	<b>KILI</b>	Date de l'enregistrement : 02/05/2011 Numéro de la marque : 009609587 Renouvellement 05/2021
<b>SUBSTITUT OSSEUX</b>	<b>SONORA</b>	Date de l'enregistrement : 02/05/2011 Numéro de la marque : 009609561 Renouvellement 05/2021
	<b>NEVE</b>	Date de l'enregistrement: 16/06/2009 Numéro de la marque : 007425838 Renouvellement 06/2019
<b>PLAQUE ANTERIEURE</b>	<b>MONT ROSE</b>	Date de l'enregistrement: 30/08/2011 Numéro de la marque : 009876392 Renouvellement 08/2021
<b>DYNAMIQUE POSTERIEUR</b>	<b>G-FORCE</b>	Date de l'enregistrement: 12/09/2011 Numéro de la marque : 009876624 Renouvellement 09/2021

## 11.2 NOMS DE DOMAINES

Les 3 noms de domaines déposés par la Société sont :

- [www.spineway.com](http://www.spineway.com)
- [www.spineway.eu](http://www.spineway.eu)
- [www.spineway.fr](http://www.spineway.fr)

## 12 TENDANCES

### 12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2011

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. Au regard d'une situation comptable intermédiaire arrêtée à la date du 30 septembre 2012, la marche des affaires s'est traduite par un chiffre d'affaires de 3 450 K€ (contre 3 599 K€ sur les douze mois de l'exercice 2011 et 2 417 K€ sur les 9 mois au 30 septembre 2011). La gamme Kili lancée en 2011 a continué son développement. Les différentes régions ont dans l'ensemble continué à se développer et de nouveaux pays ont commencé leurs premières ventes en 2012 (Pologne, Lybie, etc.)

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2012 s'établit à 4 724 K€ en croissance de 1 126 K€, soit + 31% par rapport à 2011.

Cette forte croissance s'explique notamment par :

- La poursuite du développement de la société sur l'Amérique Latine en croissance de 666 K€ soit +43 % et la France en croissance de 124 K€ soit + 47 %
- Les premières ventes aux USA à hauteur de 207 K€

A noter que les deux dernières gammes lancées par la Société, les gammes Baby Mont Blanc et Kili, ont vu leur part relative sur le chiffre d'affaires total de la société passer de 7 % en 2011 à 14 % en 2012.

### 12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE

Néant.

### **13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE**

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

## 14 ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

### 14.1 DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

#### 14.1.1 Composition du Conseil d'administration

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

Nom	Age	Nationalité	Fonction dans la société	Date de nomination	Année de renouvellement	Nombre d'actions détenues	Membre indépendant <sup>(1)</sup>
Stéphane LE ROUX	52	Française	Président du Conseil d'administration et Directeur Général	22/11/2012	2018	1.864	non
Philippe LAURITO	43	Française	Administrateur et Directeur Général Délégué	22/11/2012	2018	1.865	non
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	50	Française	Administrateur	22/11/2012	2018	1 <sup>(2)</sup>	oui
Michel ONIMUS	70	Française	Administrateur	22/11/2012	2018	1 <sup>(2)</sup>	non

<sup>(1)</sup> 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.

<sup>(2)</sup> 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'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE**

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 actuellement les dirigeants de la Société, détenant conjointement 100% du capital social et des droits de vote de la société Cogera, société par actions simplifiée au capital de 1.000 euros, dont le siège social est 43, Rue Auguste Comte – 69002 Lyon, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Lyon sous le numéro 528 290 315, elle-même propriétaire de 50% de la société de droit espagnol Spw Implants Iberica SL, distributeur des produits de Spineway en Espagne. Ce conflit d'intérêt potentiel sera levé dès la réitération devant notaire de la cession de 50% des titres de la société de droit espagnol, Spw Implants Iberica SL, actuellement objet d'un protocole de cession ferme en date du 5 novembre 2012 et moyennant un prix symbolique (1,5 K€) au profit de la société Spineway bénéficiaire (cf. section 7.1 de la première partie de l'Offering Circular).

Un conflit d'intérêt potentiel concernera les dirigeants de la Société au titre de ses futurs locaux sis à Ecully (Rhône), lieudit « Le Tronchon » ou « Moulin Berger » dénommé Bâtiment n°7 ou parcelle C2, actuellement sous compromis d'acquisition à leur profit, ou de toute autre personne morale qu'ils souhaiteraient se voir substituer.

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 de la première partie de l'Offering Circular, aucun conflit potentiel n'existe au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

## 15 RÉMUNÉRATIONS ET AVANTAGES

### 15.1 REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Les rémunérations perçues par les dirigeants et par l'ensemble de sociétés du Groupe ont été les suivantes :

*Tableau de synthèse des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social*

	Exercice 2009	Exercice 2010	Exercice 2011
<b>Stéphane LE ROUX – Président et Directeur Général</b>			
Rémunération due au titre de l'exercice	117 773	117 773	121 331
Autres	0	0	0
<b>Philippe LAURITO – Directeur Général Délégué</b>			
Rémunération due au titre de l'exercice	121 331	121 331	121 331
Autres	0	0	0
<b>TOTAL DIRIGEANTS</b>	239 104	239 104	242 662

*Tableau récapitulatif des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social*

	Exercice 2009		Exercice 2010		Exercice 2011	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
<b>Stéphane LE ROUX – Président et Directeur Général</b>						
Rémunération fixe	117 773	117 773	117 773	117 773	121 331	121 331
Rémunération variable	0	0	0	0	0	0
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
<b>Total</b>	117 773	117 773	117 773	117 773	121 331	121 331
<b>Philippe LAURITO – Directeur Général Délégué</b>						
Rémunération fixe	121 331	121 331	121 331	121 331	121 331	121 331
Rémunération variable	0	0	0	0	0	0
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
<b>Total</b>	121 331	121 331	121 331	121 331	121 331	121 331

*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*

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

**15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE 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 ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS**

Néant.

## **16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

### **16.1 DIRECTION DE LA SOCIETE**

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. Le Conseil d'administration de la Société, nommé dans le cadre de l'Assemblée Générale susvisée, a tenu sa première réunion à l'issue de ladite Assemblée Générale.

#### *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.

### **16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE**

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 SPECIALISES – 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 DECLARATION 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 NYSE 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.

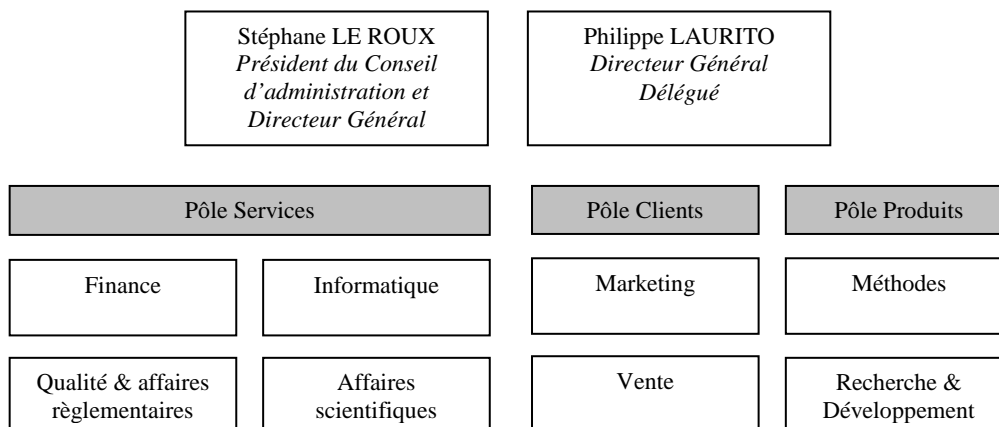
Le tableau ci-dessous liste les différentes recommandations du Code MiddleNext et précise si la Société entend les adopter ou non, ou mène une réflexion sur le sujet :

Recommandations du code MiddleNext		Sera adoptée	Ne sera pas adoptée	En cours de réflexion
<b>I.</b>	<b>Le pouvoir exécutif</b>			
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
<b>II.</b>	<b>Le pouvoir de « surveillance »</b>			
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 SALARIES

### 17.1 RESSOURCES HUMAINES

#### 17.1.1 Organigramme opérationnel au 31 décembre 2011



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 REPARTITION DES EFFECTIFS

A la date de l'Offering Circular, l'effectif du Groupe (hors direction générale), est réparti comme suit :

	Pôle Services	Pôle Clients	Pôle Produits
Spineway SA : Total de 24 personnes	7	9	8
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 Offering Circular, la participation directe et indirecte des membres du Conseil d'administration de la Société est mentionnée à la section 18.1 de la première partie de l'Offering Circular.

### 17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

Néant.

### 17.4 CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION

Néant.

## 18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

### 18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE A LA DATE DE L'OFFERING CIRCULAR

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 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Michel ONIMUS	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Jean-Luc LOPEZ	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Jean-Pierre SCHLUPP	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Eric BACHELET	750 <sup>(1)</sup>	NS	750	NS
Flottant	652.153	19,21%	652.153	10,63%
<b>Total</b>	<b>3.395.503</b>	<b>100%</b>	<b>6.135.103</b>	<b>100%</b>

Les deux principaux actionnaires de la Société ayant également la qualité de dirigeants, détenant collectivement (avec leurs familles) 80,68 % du capital à l'issue du placement privé, ont souscrit un engagement de conservation envers Oddo & Cie, lequel est plus amplement décrit à la section 1.6 de la deuxième partie de l'Offering Circular.

Par ailleurs, 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 de la première partie de l'Offering Circular.

### 18.2 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES 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, Messieurs Stéphane LE ROUX et Philippe LAURITO disposent de concert de 89,31% des droits de vote de Spineway à la date du présent Offering Circular.

#### **18.4 CONTROLE DE LA SOCIETE**

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 ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE**

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 SOCIETE**

Néant

## **19 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES**

Les rapports du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées conclues au cours des exercices 2010 et 2011 sont disponibles au paragraphe 19.3 de la première partie du présent Offering Circular.

Depuis le 31 décembre 2011, aucune nouvelle convention réglementée n'a été conclue.

### **19.1 OPERATIONS INTRA-GROUPE**

Un protocole de cession a 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 est prévue sur la base d'un prix de cession au nominal 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 les prochaines semaines.

A titre indicatif, la société Spineway a réalisé un chiffre d'affaires de 355 K€ avec SPW Implants Iberica SL en 2011 (se référer à la section 25 de la première partie de l'Offering Circular).

### **19.2 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES**

La société a signé en date du 1er septembre 2012 avec son distributeur espagnol, 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.

**19.3 RAPPORTS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS  
REGLEMENTEES ETABLIS AU TITRE DES EXERCICES CLOS LES 31  
DECEMBRE 2010 ET 2011**

**19.3.1 Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2011**



Marc ESCOFFIER

SPINEWAY

SAS au Capital de 280 050 Euros

30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'aviation  
Les Espaces du chêne

69 500 BRON  
-----

484 163 985 RCS LYON  
-----

**RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES**  
**SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES**

*Aux associés,*

*En ma qualité de commissaire aux comptes de votre société, je vous présente mon rapport sur les conventions réglementées.*

*Il m'appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui m'ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont j'ai été avisé ou que j'aurai découvertes à l'occasion de ma mission, sans avoir à me prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.*

*J'ai mis en œuvre les diligences que j'ai estimé nécessaire au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission.*

**CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE**

*Je vous informe qu'il ne m'a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale, en application des dispositions de l'article L. 227-10 du code de commerce.*

Fait à Lyon, le 13 juin 2012

Le Commissaire aux Comptes Inscrit

  
Marc ESCOFFIER

Expert-Comptable inscrit au tableau de l'Ordre de la Région de Lyon  
Commissaire aux Comptes membre de la Compagnie Régionale de Lyon

## 19.3.2 Rapport spécial relatif aux conventions réglementées - Exercice 2010



Marc ESCOFFIER

SPINEWAY

SAS au Capital de 250 050 Euros

34 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'aviation  
Les Espaces du chêne

69 500 BRON  
-----

484 163 985 RCS LYON  
-----

### RAPPORT SPECIAL DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES

*Aux associés,*

*En ma qualité de commissaire aux comptes de votre société, je vous présente mon rapport sur les conventions réglementées.*

*Il m'appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui m'ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont j'ai été avisé ou que j'aurai découvertes à l'occasion de ma mission, sans avoir à me prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.*

*J'ai mis en œuvre les diligences que j'ai estimé nécessaire au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission.*

Expert-Comptable inscrit au tableau de l'Ordre de la Région de Lyon  
Commissaire aux Comptes membre de la Compagnie Régionale de Lyon

40, rue Laure Diebold, 69009 LYON - Télécopie 78.83.41.43 - Téléphone 78.83.41.41




CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

*Je vous informe qu'il ne m'a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale, en application des dispositions de l'article L. 227-10 du code de commerce.*

Fait à Lyon, le 14 juin 2011

Le Commissaire aux Comptes Inscrit

  
Marc ESCOFFIER

## 20 INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

### 20.1 COMPTES ETABLIS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2010 ET 2011

#### 20.1.1 Comptes de l'exercice 2011

##### *Bilan actif*

	Brut	Amortissement Dépréciations	Net 31/12/2011	Net 31/12/2010
Capital souscrit non appelé				
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				
<b>Immobilisations incorporelles</b>				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et de développement				
Concessions, brvts, licences, logiciels, drts & val. similaires	17 449	15 972	1 477	1 634
Fonds commercial (1)				
Autres immobilisations incorporelles	10 000	1 960	8 040	9 040
Avances et acomptes sur immobilisations incorporelles				
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Terrains				
Constructions	35 329	14 941	20 388	23 930
Installations techniques, matériel et outillage industriels	484 564	404 739	79 826	35 915
Autres immobilisations corporelles	101 661	63 630	38 031	29 168
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
<b>Immobilisations financières (2)</b>				
Participations (mise en équivalence)				
Autres participations				
Créances rattachées aux participations				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	29 795		29 795	28 042
<b>TOTAL ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>678 799</b>	<b>501 241</b>	<b>177 558</b>	<b>127 728</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				
<b>Stocks et en-cours</b>				
Matières premières et autres approvisionnements				
En-cours de production (biens et services)				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises	1 584 739	262 871	1 321 869	970 734
Avances et acomptes versés sur commandes				
<b>Créances (3)</b>				
Clients et comptes rattachés	1 820 678		1 820 678	1 004 823
Autres créances	348 040		348 040	296 051
Capital souscrit et appelé, non versé				
<b>Divers</b>				
Valeurs mobilières de placement				
Disponibilités	43 804		43 804	63 503
Charges constatées d'avance (3)	32 858		32 858	31 629
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	<b>3 830 120</b>	<b>262 871</b>	<b>3 567 249</b>	<b>2 366 740</b>
Frais d'émission d'emprunt à étaler				
Primes de remboursement des obligations				
Ecart de conversion actif				
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4 508 918</b>	<b>764 112</b>	<b>3 744 807</b>	<b>2 494 468</b>
(1) Dont droit au bail				
(2) Dont à moins d'un an (brut)			4 754	742
(3) Dont à plus d'un an (brut)				

## Bilan passif

	31/12/2011	31/12/2010
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital	280 050	250 050
Primes d'émission, de fusion, d'apport, ...		
Ecart de réévaluation		
Réserve légale	7 932	5 096
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres réserves	198 395	194 523
Report à nouveau		
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)</b>	<b>238 612</b>	<b>56 708</b>
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>724 989</b>	<b>506 377</b>
<b>AUTRES FONDS PROPRES</b>		
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées	120 000	
<b>TOTAL AUTRES FONDS PROPRES</b>	<b>120 000</b>	
<b>PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>		
Provisions pour risques	24 750	
Provisions pour charges		
<b>TOTAL PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>	<b>24 750</b>	
<b>DETTES (1)</b>		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)	1 570 040	1 124 722
Emprunts et dettes diverses (3)	62 010	62 010
Avances et acomptes reçues sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 053 175	662 976
Dettes fiscales et sociales	139 416	120 677
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes	960	17 706
Produits constatés d'avance (1)	49 468	
<b>TOTAL DETTES</b>	<b>2 875 068</b>	<b>1 988 091</b>
Ecarts de conversion passif		
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3 744 807</b>	<b>2 494 468</b>
(1) Dont à plus d'un an (a)	536 344	519 600
(1) Dont à moins d'un an (a)	2 338 725	1 468 491
(2) Dont concours bancaires et soldes créditeurs de banque	811 568	471 573
(3) Dont emprunts participatifs		
(a) A l'exception des avances et acomptes reçus sur commandes en cours		

## Compte de résultat

	France	Exportations	31/12/2011	31/12/2010
<b>Produits d'exploitation (1)</b>				
Ventes de marchandises	170 007	3 405 952	3 575 959	2 731 765
Production vendue (biens)				
Production vendue (services)		22 794	22 794	
<b>Chiffre d'affaires net</b>			<b>3 598 753</b>	<b>2 731 765</b>
Production stockée				
Production immobilisée			158 848	67 359
Subventions d'exploitation			-6 939	50 803
Reprises sur provisions (et amortissements), transferts de charges			5 017	8 535
Autres produits			154	178
<b>Total produits d'exploitation (I)</b>			<b>3 755 832</b>	<b>2 858 640</b>
<b>Charges d'exploitation (2)</b>				
Achats de marchandises			1 648 019	1 136 659
Variations de stock			-527 069	-260 217
Achats de matières premières et autres approvisionnements			168 044	118 007
Variations de stock				
Autres achats et charges externes (a)			1 036 651	898 816
Impôts, taxes et versements assimilés			24 681	25 105
Salaires et traitements			728 905	642 137
Charges sociales			276 119	163 753
Dotations aux amortissements et dépréciations :				
- Sur immobilisations : dotations aux amortissements			135 923	93 232
- Sur immobilisations : dotations aux dépréciations				
- Sur actif circulant : dotations aux dépréciations			175 934	73 018
- Pour risques et charges : dotations aux provisions				
Autres charges			20 816	6 443
<b>Total charges d'exploitation (II)</b>			<b>3 688 022</b>	<b>2 896 953</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION (I-II)</b>			<b>67 810</b>	<b>-38 314</b>
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun				
<b>Bénéfice attribué ou perte transférée (III)</b>				
<b>Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)</b>				
<b>Produits financiers</b>				
De participation (3)				
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)				
Reprises sur provisions et dépréciations et transferts de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
<b>Total produits financiers (V)</b>				
<b>Charges financières</b>				
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions				
Intérêts et charges assimilées (4)			47 494	35 381
Différences négatives de change				797
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
<b>Total charges financières (VI)</b>			<b>47 494</b>	<b>36 178</b>
<b>RESULTAT FINANCIER (V-VI)</b>			<b>-47 494</b>	<b>-36 178</b>
<b>RESULTAT COURANT avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)</b>			<b>20 316</b>	<b>-74 492</b>



	31/12/2011	31/12/2010
<b>Produits exceptionnels</b>		
Sur opérations de gestion	50 942	14 721
Sur opérations en capital	400	
Reprises sur provisions et dépréciation et transferts de charges		
<b>Total produits exceptionnels (VII)</b>	<b>51 342</b>	<b>14 721</b>
<b>Charges exceptionnelles</b>		
Sur opérations de gestion	43 695	62 060
Sur opérations en capital		
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	24 750	
<b>Total charges exceptionnelles (VIII)</b>	<b>68 445</b>	<b>62 060</b>
<b>RESULTAT EXCEPTIONNEL (VII-VIII)</b>	<b>-17 102</b>	<b>-47 339</b>
Participation des salariés aux résultats (IX)		
Impôts sur les bénéfices (X)	-235 398	-178 539
<b>Total des produits (I+III+V+VII)</b>	<b>3 807 174</b>	<b>2 873 360</b>
<b>Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)</b>	<b>3 568 562</b>	<b>2 816 652</b>
<b>BENEFICE OU PERTE</b>	<b>238 612</b>	<b>56 708</b>
<i>(a) Y compris :</i>		
- Redevances de crédit-bail mobilier	25 564	22 431
- Redevances de crédit-bail immobilier		
<i>(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs</i>		
<i>(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs</i>		
<i>(3) Dont produits concernant les entités liées</i>		
<i>(4) Dont intérêts concernant les entités liées</i>		

## Règles et méthodes comptables

Désignation de la société : SAS SPINEWAY

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice clos le 31/12/2011, dont le total est de 3 744 807 euros et au compte de résultat de l'exercice, présenté sous forme de liste, dégageant un bénéfice de 238 612 euros.

L'exercice a une durée de 12 mois, recouvrant la période du 01/01/2011 au 31/12/2011.

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

Ces comptes annuels ont été arrêtés le 20/04/2012 par les dirigeants de l'entreprise.

### Règles générales

---

Les comptes annuels de l'exercice au 31/12/2011 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.

Le coût d'une immobilisation est constitué de son prix d'achat, y compris les droits de douane et taxes non récupérables, après déduction des remises, rabais commerciaux et escomptes de règlement de tous les coûts directement attribuables engagés pour mettre l'actif en place et en état de fonctionner selon l'utilisation prévue. Les droits de mutation, honoraires ou commissions et frais d'actes liés à l'acquisition, sont rattachés à ce coût d'acquisition. Tous les coûts qui ne font pas partie du prix d'acquisition de l'immobilisation et qui ne peuvent pas être rattachés directement aux coûts rendus nécessaires pour mettre l'actif en place et en état de fonctionner conformément à l'utilisation prévue, sont comptabilisés en charges.

Le coût d'une immobilisation produite par l'entreprise pour elle-même est déterminé en utilisant les mêmes principes que pour une immobilisation acquise. Ce coût de production inclut le prix d'achat des matières consommées des coûts attribuables à la préparation en vue de l'utilisation envisagée après déduction des rabais, remises et escomptes de règlement. Les intérêts des emprunts spécifiques à la production d'immobilisations ne sont pas inclus dans le coût de production de ces immobilisations.

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

\* Concessions et Brevets :

LOGICIELS INFORMATIQUES : 1 an

\* Autres immobilisations incorporelles :

BREVETS : 10 ans

\* Agencements des constructions : 5 à 10 ans

\* Installations techniques : 1 à 3 ans

\* Matériel de bureau : 3 ans

\* Matériel informatique : 3 ans

\* Mobilier : 5 à 10 ans

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

## **Stocks**

---

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 sont évalués suivant la méthode du premier entré, premier sorti. Pour des raisons pratiques et sauf écart significatif, le dernier prix d'achat connu a été retenu.

Une provision pour dépréciation des stocks égale à la différence entre la valeur brute déterminée suivant les modalités indiquées ci-dessus et le cours du jour ou la valeur de réalisation déduction faite des frais proportionnels de vente, est effectuée lorsque cette valeur brute est supérieure à l'autre terme énoncé.

## **Créances**

---

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

## **Produits et charges exceptionnels**

---

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

## **Engagement de retraite**

---

La convention collective de l'entreprise prévoit des indemnités de fin de carrière. Il n'a pas été signé un accord particulier. Les engagements correspondants n'ont pas été constatés sous la forme de provision.

# **Faits caractéristiques**

## **Autres éléments significatifs**

---

La société a le statut de « JEI » jeune entreprise innovante.

## 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	27 449			27 449
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>27 449</b>			<b>27 449</b>
- Terrains				
- Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	34 568	761		35 329
- Installations techniques, matériel et outillage industriels	355 495	158 848	29 779	484 564
- Installations générales, agencements aménagements divers				
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	79 198	24 390	1 926	101 661
- Emballages récupérables et divers				
- Immobilisations corporelles en cours				
- Avances et acomptes				
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>469 261</b>	<b>183 999</b>	<b>31 705</b>	<b>621 555</b>
- Participations évaluées par mise en équivalence				
- Autres participations				
- Autres titres immobilisés				
- Prêts et autres immobilisations financières	28 042	4 754	3 000	29 795
<b>Immobilisations financières</b>	<b>28 042</b>	<b>4 754</b>	<b>3 000</b>	<b>29 795</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>524 752</b>	<b>188 752</b>	<b>34 705</b>	<b>678 799</b>

Les flux s'analysent comme suit :

	Immobilisations incorporelles	Immobilisations corporelles	Immobilisations financières	Total
<b>Ventilation des augmentations</b>				
Virements de poste à poste				
Virements de l'actif circulant				
Acquisitions		183 999	4 754	188 752
Apports				
Créations				
Réévaluations				
<b>Augmentations de l'exercice</b>		<b>183 999</b>	<b>4 754</b>	<b>188 752</b>
<b>Ventilation des diminutions</b>				
Virements de poste à poste				
Virements vers l'actif circulant				
Cessions		31 705	3 000	34 705
Scissions				
Mises hors service				
<b>Diminutions de l'exercice</b>		<b>31 705</b>	<b>3 000</b>	<b>34 705</b>

## 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	16 775	1 157		17 931
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>16 775</b>	<b>1 157</b>		<b>17 931</b>
- Terrains				
- Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	10 639	4 302		14 941
- Installations techniques, matériel et outillage industriels	319 580	114 937	29 779	404 739
- Installations générales, agencements aménagements divers				
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	50 030	15 526	1 926	63 630
- Emballages récupérables et divers				
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>380 249</b>	<b>134 766</b>	<b>31 705</b>	<b>483 310</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>397 024</b>	<b>135 923</b>	<b>31 705</b>	<b>501 241</b>

## Actif circulant

### Etat des créances

Le total des créances à la clôture de l'exercice s'élève à 2 231 372 euros et le classement par échéance s'établit comme suit :

	Montant brut	Echéances à moins d'un an	Echéances à plus d'un an
<b>Créances de l'actif immobilisé :</b>			
Créances rattachées à des participations			
Prêts			
Autres	29 795	4 754	25 042
<b>Créances de l'actif circulant :</b>			
Créances Clients et Comptes rattachés	1 820 678	1 820 678	
Autres	348 040	348 040	
Capital souscrit - appelé, non versé			
Charges constatées d'avance	32 858	32 858	
<b>Total</b>	<b>2 231 372</b>	<b>2 206 330</b>	<b>25 042</b>
Prêts accordés en cours d'exercice			
Prêts récupérés en cours d'exercice			

## Produits à recevoir

	Montant
FRS RRR A OBTENIR ET AAR	174
PERSONNEL - PRODUITS A RECEVOIR	64
<b>Total</b>	<b>237</b>

## Capitaux Propres

### Composition du Capital Social

Capital social d'un montant de 280 050,00 euros décomposé en 3 734 titres d'une valeur nominale de 75,00 euros.

	Nombre	Valeur nominale
Titres composant le capital social au début de l'exercice	3 334	75,00
Titres émis pendant l'exercice	400	75,00
Titres remboursés pendant l'exercice		
Titres composant le capital social à la fin de l'exercice	3 734	75,00

## 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					
Pertes sur marchés à terme					
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
<b>Total</b>		<b>24 750</b>			<b>24 750</b>
<b>Répartition des dotations et des reprises de l'exercice :</b>					
Exploitation					
Financières					
Exceptionnelles		24 750			

## Dettes

### Etat des dettes

Le total des dettes à la clôture de l'exercice s'élève à 2 875 068 euros 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
Emprunts obligataires convertibles				
Autres emprunts obligataires				
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit dont :				
- à 1 an au maximum à l'origine	811 568	811 568		
- à plus de 1 an à l'origine	758 472	222 128	503 094	33 250
Emprunts et dettes financières divers				
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 053 175	1 053 175		
Dettes fiscales et sociales	139 416	139 416		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Autres dettes	62 970	62 970		
Produits constatés d'avance	49 468	49 468		
<b>Total</b>	<b>2 875 068</b>	<b>2 338 725</b>	<b>503 094</b>	<b>33 250</b>
Emprunts souscrits en cours d'exercice	445 000			
Emprunts remboursés sur l'exercice dont :	190 282			

### Charges à payer

	Montant
FOURNISSEURS - FACT. NON PARVENUES	22 981
INT. COURUS S/EMP.AUP.ETABL.T.CREDIT	740
BANQUE - INTERETS COURUS A PAYER	3 039
DETTES PROVIS. PR CONGES A PAYER	34 072
CHARGES SOCIALES S/CONGES A PAYER	10 903
CHARGES SOCIALES - CHARGES A PAYER	10 209
ETAT - AUTRES CHARGES A PAYER	5 571
CLIENTS RRR A ACORDER ET AAE	960
<b>Total</b>	<b>88 475</b>

## Comptes de régularisation

### Charges constatées d'avance

	Charges d'exploitation	Charges Financières	Charges Exceptionnelles
CHARGES CONSTATEES D AVANCE	32 858		
<b>Total</b>	<b>32 858</b>		

### Produits constatés d'avance

	Produits d'exploitation	Produits Financiers	Produits Exceptionnels
CLIENTS CMM CONTRACT	49 468		
<b>Total</b>	<b>49 468</b>		

## Notes sur le compte de résultat

### Charges et Produits exceptionnels

#### Résultat exceptionnel

Opérations de l'exercice

	Charges	Produits
Pénalités, amendes fiscales et pénales	502	
Rappel d'impôts (autres qu'impôts sur les bénéfices)	25 432	
Autres charges exceptionnelles sur opérations de gestion	17 761	
Provisions pour risques et charges	24 750	
Autres produits exceptionnels sur opérations de gestion		50 942
Autres produits		400
<b>TOTAL</b>	<b>68 445</b>	<b>51 342</b>



## Autres informations

### 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 675 heures.

### Engagements financiers

#### Engagements donnés

	Montant en euros
Effets escomptés non échus	
Avals et cautions	
Engagements en matière de pensions	
Engagements de crédit-bail mobilier	26 933
Engagements de crédit-bail immobilier	
<i>Montant garanti : Emprunt garanti par nantissement sur un fond de commerce</i>	<i>15 050</i>
Autres engagements donnés	15 050
<b>Total</b>	<b>41 983</b>
Dont concernant :	
Les dirigeants	
Les filiales	
Les participations	
Les autres entreprises liées	
Engagements assortis de suretés réelles	15 050

#### Engagements reçus

	Montant en euros
Plafonds des découverts autorisés	
Avals et cautions	
<i>Une avance OSEO de 200 000 € n'a été débloquée qu'à hauteur de 80 000 € au 31/12/2011.</i>	<i>120 000</i>
Autres engagements reçus	120 000
<b>Total</b>	<b>120 000</b>
Dont concernant :	
Les dirigeants	
Les filiales	
Les participations	
Les autres entreprises liées	
Engagements assortis de suretés réelles	

## **Crédit-Bail**

Redevances HT restant dues sur opérations de crédit-bail mobilier : 26 933 euros.

## **Engagements de retraite**

---

Montant des engagements pris en matière de pensions, compléments de retraite et indemnités assimilées : 10 150 euros

Les indemnités de Fin de Carrière, compte tenu de l'ancienneté et de l'âge moyen des salariés de la société

SPINEWAY au 31/12/2011, sont évaluées à 10 150 €.

Pour un régime à prestations définies, il est fait application de la recommandation CNC 03-R-01 du 1er avril 2003.

## 20.1.2 Comptes de l'exercice 2010

### Bilan actif

	Brut	Amort.Dépr.	31/12/10	31/12/09
Capital souscrit non appelé				
<b>ACTIF IMMOBILISÉ</b>				
<b>Immobilisations incorporelles</b>				
Frais d'établissement				
Frais de développement				
Concessions, brevets, droit similaire	17 448	15 814	1 633	2 024
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles	10 000	959	9 040	4 750
Avances et acomptes/Immo. Incorp.				
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Terrains				
Constructions	34 568	10 638	23 929	28 187
Installations techniques, Mat. Outil.	355 495	319 580	35 914	38 261
Autres immobilisations corporelles	79 197	50 029	29 167	33 469
Immobilisations en cours				
Avances et acomptes				
<b>Immobilisations financières</b>				
Participations évaluées				
Autres participations				
Créances rattachées à des particip.				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	28 041		28 041	30 609
<b>TOTAL (I)</b>	<b>524 751</b>	<b>397 023</b>	<b>127 728</b>	<b>137 301</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				
<b>Stocks</b>				
Matières premières approvision.				
En cours de productions de biens				
En cours de production de services				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises	1 057 670	86 936	970 733	783 534
Avances & ac. versés/commandes				
<b>Créances</b>				
Clients comptes rattachés	1 004 823		1 004 823	777 578
Autres créances	296 050		296 050	302 444
Capital souscrit et appelé, non versé				
<b>Divers</b>				
Valeurs mobilières de placement				
Disponibilités	63 503		63 503	27 848
<b>Comptes de régularisations</b>				
Charges constatées d'avance	31 628		31 628	30 330
<b>TOTAL (II)</b>	<b>2 453 676</b>	<b>86 936</b>	<b>2 366 739</b>	<b>1 921 737</b>
Frais d'émission d'emprunt à étaler(III)				
Primes de rembt obligations (IV)				
Écart de conversion actif (V)				
<b>TOTAL GENERAL (I à V)</b>	<b>2 978 428</b>	<b>483 960</b>	<b>2 494 467</b>	<b>2 059 039</b>

## Bilan passif

	31/12/10	31/12/09
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital social ou individuel	250 050	150 000
Primes d'émission, de fusion, d'apport...		
Écarts de réévaluation		
Réserve légale	5 096	3 750
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres réserves	194 522	268 896
Report à nouveau		
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE (Bénéfice ou perte)</b>	<b>56 707</b>	<b>26 922</b>
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
<b>TOTAL (I)</b>	<b>506 376</b>	<b>449 569</b>
<b>AUTRES FONDS PROPRES</b>		
Produit des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
<b>TOTAL (II)</b>		
<b>PROVISIONS</b>		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
<b>TOTAL (III)</b>		
<b>DETTES</b>		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	1 124 721	1 250 265
Emprunts et dettes financières divers	62 010	47 010
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	662 976	181 890
Dettes fiscales et sociales	120 676	130 304
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes	17 705	
<b>COMPTES DE RÉGULARISATION</b>		
Produits constatés d'avance		
<b>TOTAL (IV)</b>	<b>1 988 090</b>	<b>1 609 470</b>
Ecarts de conversion passif (V)		
<b>TOTAL GENERAL (I à V)</b>	<b>2 494 467</b>	<b>2 059 039</b>

## Compte de résultat

	du 01/01/10 au 31/12/10	du 01/01/09 au 31/12/09	Variation	
			en valeur absolue	en %
Ventes marchandises	2 731 765	2 282 156	449 608	19,70
Production vendue de biens		32 000	- 32 000	-100,00
Production vendue de services				
<b>Chiffres d'affaires net</b>	<b>2 731 765</b>	<b>2 314 156</b>	<b>417 608</b>	<b>18,05</b>
Production stockée				
Production immobilisée	67 358	68 230	- 871	-1,28
Subventions d'exploitation	50 802	15 000	35 802	238,68
Reprise am. & prov. transfert de charges	8 534	4 657	3 876	83,23
Autres produits (1)	178	31	146	463,56
<b>Total produits d'exploitation (2)</b>	<b>2 858 639</b>	<b>2 402 075</b>	<b>456 563</b>	<b>19,01</b>
Achats marchandises	1 136 658	893 892	242 766	27,16
Variation stock marchandises	- 260 216	- 121 001	- 139 214	-115,05
Achats matières prem. & autres approv.	118 006	45 487	72 519	159,43
Variation stock mat. prem. & appro.				
Autres achats et charges externes (3)	898 816	849 271	49 544	5,83
Impôt, taxes et versements assimilés	25 104	20 633	4 471	21,67
Salaires & traitements	642 137	562 587	79 549	14,14
Charges sociales	163 753	167 082	- 3 329	-1,99
Dotations aux am. sur Immobilisations	93 231	102 536	- 9 304	-9,07
Dotations aux dépr. sur Immobilisations				
Dotations aux dépr. sur actif circulant	73 017	13 919	59 098	424,58
Dotations aux provisions				
Autres charges	6 443	1 494	4 948	331,03
<b>Total charges d'exploitation (4)</b>	<b>2 896 953</b>	<b>2 535 903</b>	<b>361 049</b>	<b>14,24</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>- 38 313</b>	<b>- 133 827</b>	<b>95 514</b>	<b>71,37</b>
Bénéfice attribué ou perte transférée				
Perte supportée bénéfice transféré				
Produits financiers de participations (5)				
Produits des autres vmp & créances (5)				
Autres intérêts & produits assimilés (5)				
Reprises sur dépr. et prov., trsf. de chges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de v.m.p.				
<b>Total des produits financiers</b>				
Dotations financ. aux am., dépr. et prov.				
Intérêts & charges assimilés (6)	35 380	33 028	2 352	7,12
Différences négatives de change	797		797	
Charges nettes sur cessions de v.m.p.				
<b>Total des charges financières</b>	<b>36 178</b>	<b>33 028</b>	<b>3 149</b>	<b>9,54</b>
<b>RESULTAT FINANCIER</b>	<b>- 36 178</b>	<b>- 33 028</b>	<b>- 3 149</b>	<b>-9,54</b>
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS</b>	<b>- 74 491</b>	<b>- 166 856</b>	<b>92 364</b>	<b>55,36</b>

	du 01/01/10 au 31/12/10	du 01/01/09 au 31/12/09	Variation	
			en valeur absolue	en %
Pdts except. sur opérations de gestion Pdts except. sur opérations en capital Reprises sur dépr. et prov., trsf de charges	14 720	2 000	12 720	635,98
<b>Total produits exceptionnels (7)</b>	<b>14 720</b>	<b>2 000</b>	<b>12 720</b>	<b>635,98</b>
Charges except sur op. de gestion (6 bis) Charges except. sur opérations en capital Dotations except. aux amt., dépr. et prov.	62 060	5 574	56 485	NS
<b>Total charges exceptionnelles(7)</b>	<b>62 060</b>	<b>5 574</b>	<b>56 485</b>	<b>NS</b>
<b>RESULTAT EXCEPTIONNEL</b>	<b>- 47 339</b>	<b>- 3 574</b>	<b>- 43 764</b>	<b>NS</b>
Part. des sal. aux résultats de l'entreprise Impôts sur les bénéfices	- 178 539	- 197 353	18 814	9,53
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>2 873 360</b>	<b>2 404 076</b>	<b>469 284</b>	<b>19,52</b>
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>2 816 652</b>	<b>2 377 153</b>	<b>439 499</b>	<b>18,49</b>
<b>BENEFICE OU PERTE (Total des produits –Total des charges)</b>	<b>56 707</b>	<b>26 922</b>	<b>29 785</b>	<b>110,63</b>
(1) Produits nets partiels sur opérations à long terme (2) Produits de locations immobilières (2) Produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs (à détailler en (8)) (3) Crédit bail mobilier (3) Crédit bail immobilier (4) Charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs (à détailler en (8)) (5) Produits concernant les entreprises liées (6) Intérêts concernant les entreprises liées (6bis) Dons faits aux organismes d'intérêt général (9) Transfert de charges (10) Cotisations pers. expl. (Primes et cot.) (11) redevances pour concessions de brevets, de licences (produits) (12) redevances pour concessions de brevets, de licences (charges)			14 721 22 431  82  8 534  6 069	1 612 22 431  4 217  4 657  945
<b>(7) Détail des produits et charges exceptionnels</b>	Exercice N			
<i>REGUL COMPTES TIERS</i>			charges except.	produits except.
			48 092	
<i>Total</i>			48 092	
<b>(8) Détail des produits et charges sur exercices antérieurs</b>	Exercice N			
<i>SOCIAL</i> <i>REGUL COMPTE TIERS</i>			charges antérieures	produits antérieurs
			780 13 188	14 721
<i>Total</i>			13 968	14 721

## Annexes

Nom de l'entreprise	SAS SPINEWAY
Activité exercée	Autres intermédiaires du commerce en produits divers
Adresse	34 RUE DU 35ème REGIMENT D'AVIATION 69500 BRON

### Annexe des comptes annuels

Exercice du 01/01/10 au 31/12/10

- 1 Règles et méthodes comptables
- 2 Engagements financiers & Autres éléments significatifs
- 3 Notes sur le bilan actif
- 4 Notes sur le bilan passif
- 5 Détail des produits et des charges

Total du bilan avant répartition	2 494 467	Résultat: <b>Bénéfice</b>	56 707
----------------------------------	-----------	---------------------------	--------

Les notes indiquées ci-après, font partie intégrante des comptes annuels qui ont été établis par les dirigeants de l'entreprise.

#### 1 Règles et méthodes comptables

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 ;
- 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.

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

- Amortissements : ils sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif et en fonction de la durée de vie prévue ;
- Stocks : ils sont évalués suivant la méthode " premier entré, premier sorti ". Pour des raisons pratiques, le dernier prix d'achat connu a été retenu sauf écart significatif.

Les produits fabriqués sont valorisés au coût de production en éliminant le coût de la sous-activité.

#### Changements de méthode

Néant

## 2 Engagements financiers & Autres éléments significatifs

### Engagements donnés

Engagements donnés	
Effets escomptés non échus	
Avals & cautions	
Crédit-bail mobilier	24 301
Crédit-bail immobilier	
Autres engagements : Intérêts d'emprunts	66 563

Dettes garanties par des sûretés réelles	
Montant garanti : Emprunts garantis par nantissement sur fond de commerce	34 217

Le compte courant créditeur de la société ALTA MEDICAL est bloqué à hauteur de 47 000€ dans le cadre d'un financement OSEO.

### Engagements reçus

Une avance OSEO d'un montant de 200 000€ n'a été débloquée qu'à hauteur de 80 000€ au 31/12/2010. Une somme de 120 000€ reste donc à encaisser au titre de ce financement.

### Autres éléments significatifs

La société a le statut de « JEI » jeune entreprise innovante. Elle est à ce titre exonérée d'impôt sur les sociétés.

Le crédit d'impôt recherche 2010 s'élève à 178 539 €.

Les heures acquises au titre du DIF sont de 243 heures.

Les indemnités de Fin de Carrière, compte tenu de l'ancienneté et de l'âge moyen des salariés de la société SPINEWAY au 31/12/2010, sont évaluées à 10 750 €.



### 3 Notes sur le bilan actif

<b>Frais d'établissement</b>	Non applicable
------------------------------	----------------

<b>Fonds commercial</b>	Non applicable
-------------------------	----------------

<b>Actif immobilisé : mouvements de l'exercice</b>				
	A l'ouverture	Augmentation	Diminution	A la clôture
<b>Valeurs brutes</b>				
Immobilisations incorporelles	19 133	8 315		27 448
Immobilisations corporelles	391 350	77 910		469 261
Immobilisations financières	30 609	742	3 310	28 041
<b>Total</b>	<b>441 093</b>	<b>86 968</b>	<b>3 310</b>	<b>524 751</b>
<b>Amortissements &amp; provisions :</b>				
Immobilisations incorporelles	12 359	4 415		16 774
Immobilisations corporelles	291 432	88 816		380 248
Immobilisations financières				
<b>Total</b>	<b>303 791</b>	<b>93 231</b>		<b>397 023</b>

<b>Créances présentées par des effets de commerce</b>	Non applicable
---	----------------

<b>Etat des créances</b>			
	Montant brut	A un an au plus	A plus d'un an
Actif immobilisé	28 041	742	27 299
Actif circulant & charges d'avance	1 332 502	1 332 502	
<b>TOTAL</b>	<b>1 360 544</b>	<b>1 333 244</b>	<b>27 299</b>

<b>Produits à recevoir inclus dans les postes du bilan</b>	
Créances rattachées à des participations	
Immobilisations financières	
Clients & comptes rattachés	
Autres créances	41 272
Disponibilités	

#### Charges constatées d'avance:

Cette rubrique ne contient que des charges ordinaires liées à l'exploitation normale de l'entreprise.

<b>Frais d'émission des emprunts à étaler</b>	Non applicable
---	----------------

#### 4 Notes sur le bilan passif

<b>Capital social - Actions ou parts sociales</b>		
	Nombres	Valeur nominale
Titres début d'exercice	2 000	75,00
Titres émis	1 334	75,00
Titres remboursés ou annulés		
Titres fin d'exercice	3 334	75,00

<b>Provisions</b>				
	A l'ouverture	Augmentation	Diminution	A la clôture
Provisions réglementées				
Provisions pour risques et charges				
Provisions pour dépréciation	13 919	73 017		86 936
<b>Total</b>	13 919	73 017		86 936

<b>Etat des dettes</b>				
	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an et moins de 5 ans	A plus de 5 ans
Etablissement de crédit	1 124 721	652 132	472 589	
Dettes financières diverses	62 010	15 000	47 010	
Fournisseurs	662 976	662 976		
Dettes fiscales & sociales	120 676	120 676		
Dettes sur immobilisations				
Autres dettes	17 705	17 705		
Produits constatés d'avance				
	1 988 090	1 468 491	519 599	

<b>Dettes représentées par des effets de commerce</b>	Non applicable
---	----------------

<b>Charges à payer incluses dans les postes du bilan</b>	
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts & dettes établissement de crédit	1 552
Emprunts & dettes financières divers	
Fournisseurs	33 115
Dettes fiscales & sociales	47 391
Autres dettes	17 705

<b>Produits constatés d'avance</b>	Non applicable
------------------------------------	----------------

## 5 Détail des produits et des charges

<b>Produits à recevoir :</b>		<b>31/12/10</b>	<b>31/12/09</b>
<b>Montant des produits à recevoir inclus dans les postes suivants du bilan</b>			
40980000	Fournisseurs - rrr a obtenir	11 301,49	
43870000	Charges sociales - produits a recev	29 971,07	
46870000	Divers - produits a recevoir		46 416,00
<b>Autres créances</b>		<b>41 272,56</b>	<b>46 416,00</b>
<b>Total des produits à recevoir</b>		<b>41 272,56</b>	<b>46 416,00</b>
<b>Charges constatées d'avance :</b>		<b>31/12/10</b>	<b>31/12/09</b>
48600000	Charges constatee d'avance	31 628,81	30 330,83
<b>Total des charges constatées d'avance</b>		<b>31 628,81</b>	<b>30 330,83</b>
<b>Charges à payer :</b>		<b>31/12/10</b>	<b>31/12/09</b>
<b>Montant des charges à payer inclus dans les postes suivants du bilan</b>			
16884000	Int.courus s/emp.aup.etabl.t.credit	135,44	207,43
51810000	Banque - interets courus a payer	1 416,95	2 602,26
<b>Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit</b>		<b>1 552,39</b>	<b>2 809,69</b>
40810000	Fournisseurs - fact. non parvenues	33 115,91	21 470,14
<b>Dettes fournisseurs et comptes rattachés</b>		<b>33 115,91</b>	<b>21 470,14</b>
42820000	Dettes provis. pr conges a payer	27 114,38	27 587,07
43820000	Charges sociales s/conges a payer	6 778,60	7 867,83
43860000	Charges sociales - charges a payer	8 750,22	7 757,81
44860000	Etat - autres charges a payer	4 748,00	3 407,50
<b>Dettes fiscales et sociales</b>		<b>47 391,20</b>	<b>46 620,21</b>
41980000	Clients - rrr a accorder	13 105,74	
46860000	Divers - charges a payer	4 600,00	
<b>Autres dettes</b>		<b>17 705,74</b>	
<b>Total des charges à payer</b>		<b>99 765,24</b>	<b>70 900,04</b>
<b>Produits constatés d'avance :</b>		<b>Néant</b>	

## 20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

Néant.

## 20.3 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES

### 20.3.1 Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011



Marc ESCOFFIER

SPINEWAY

S.A.S. au Capital de 280 050 Euros

30-36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'aviation  
Les Espaces du chêne

69500 BRON  
-----

484 163 985 RCS LYON  
-----

#### RAPPORT SUR LES COMPTES ANNUELS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2011

*Aux associés,*

*En exécution de la mission qui m'a été confiée par vos statuts, je vous présente mon rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2011 sur :*

- Le contrôle des comptes annuels de la SAS SPINEWAY, tels qu'ils sont joints au présent rapport,*
- La justification des appréciations,*
- Les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi,*

*Les comptes annuels ont été arrêtés par le Président. Il m'appartient, sur la base de mon audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.*

#### **I - OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS**

*J'ai effectué mon 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 probants 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. J'estime que les éléments que j'ai collectés sont suffisants et appropriés pour fonder mon opinion.*

*Je certifie 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.*

**Expert-Comptable inscrit au tableau de l'Ordre de la Région de Lyon  
Commissaire aux Comptes membre de la Compagnie Régionale de Lyon**

40, rue Laure Diebold, 69009 LYON - Télécopie 78.83.41.43 - Téléphone 78.83.41.41



## **II - JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS**

*En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de Commerce relatives à la justification de mes appréciations, je porte à votre connaissance les éléments suivants :*

*Dans le cadre de mon appréciation des règles et principes comptables suivis par votre société, j'ai vérifié le caractère approprié de ces méthodes et informations fournies dans l'annexe et je me suis assuré de leur correcte application.*

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

## **III - VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES**


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

*Je n'ai pas d'observation à formuler sur :*

- *la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du Président,*
- *les documents adressés aux associés sur la situation financière et les comptes annuels.*

Fait à Lyon, le 13 juin 2012

Le Commissaire aux Comptes Inscrit

  
Marc ESCOFFIER

## 20.3.2 Rapport des commissaires aux comptes relatif aux comptes au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2010



Marc ESCOFFIER

SPINEWAY

S.A.S. au Capital de 250 050 Euros

34 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'aviation  
Les Espaces du chêne

69500 BRON  
-----

484 163 985 RCS LYON  
-----

### RAPPORT SUR LES COMPTES ANNUELS DU COMMISSAIRE AUX COMPTES SUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2010

*Aux associés,*

*En exécution de la mission qui m'a été confiée par vos statuts, je vous présente mon rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2010 sur :*

- *Le contrôle des comptes annuels de la SAS SPINEWAY, tels qu'ils sont joints au présent rapport,*
- *La justification des appréciations,*
- *Les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi,*

*Les comptes annuels ont été arrêtés par le Président. Il m'appartient, sur la base de mon audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.*

#### **I - OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS**

*J'ai effectué mon 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 probants 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. J'estime que les éléments que j'ai collecté sont suffisants et appropriés pour fonder mon opinion.*

*Je certifie 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.*

Expert-Comptable inscrit au tableau de l'Ordre de la Région de Lyon  
Commissaire aux Comptes membre de la Compagnie Régionale de Lyon

40, rue Laure Diebold, 69009 LYON - Télécopie 78.83.41.43 - Téléphone 78.83.41.41



## **II - JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS**

*En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de Commerce relatives à la justification de mes appréciations, je porte à votre connaissance les éléments suivants :*

*Dans le cadre de mon appréciation des règles et principes comptables suivis par votre société, j'ai vérifié le caractère approprié de ces méthodes et informations fournies dans l'annexe et je me suis assuré de leur correcte application.*

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

## **III - VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES**

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

*Je n'ai pas d'observation à formuler sur :*

- *la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du Président,*
- *les documents adressés aux associés sur la situation financière et les comptes annuels.*

Fait à Lyon, le 14 juin 2011

**Le Commissaire aux Comptes Inscrit**

  
**Marc ESCOFFIER**

## 20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES AU 30 SEPTEMBRE 2012

**Marc ESCOFFIER**  
40 rue Laure Diebold  
69009 LYON

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

### **SPINEWAY**

Société par Actions Simplifiée  
30 et 36 rue du 35<sup>ème</sup> Régiment d'Aviation  
Les Espaces du Chêne  
69500 BRON

---

#### **Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes intermédiaires**

Période du 1<sup>er</sup> janvier 2012 au 30 septembre 2012

---

Au Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société SPINEWAY et en réponse à votre demande dans le cadre de votre projet d'ouverture du capital, nous avons effectué un audit des comptes intermédiaires relatifs à la période du 1<sup>er</sup> janvier 2012 au 30 septembre 2012, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous précisons que la société SPINEWAY établissant pour la première fois des comptes intermédiaires au 30 septembre, les informations relatives à la période 1<sup>er</sup> janvier 2011 au 30 septembre 2011 présentées à titre comparatif n'ont pas fait l'objet d'un audit.

Ces comptes intermédiaires ont été établis sous la responsabilité du Président. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes intermédiaires.

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 intermédiaires 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 intermédiaires. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes intermédiaires. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.



A notre avis, les comptes intermédiaires présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard des règles et principes comptables français, le patrimoine et la situation financière de la société au 30 septembre 2012, ainsi que le résultat de ses opérations pour la période écoulée.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « Comparabilité d'un exercice à l'autre » de l'annexe qui expose les changements comptables relatifs au traitement comptable des kits d'instruments et aux prototypes.

Ce rapport est établi à votre attention dans le contexte décrit ci-avant et ne doit pas être utilisé, diffusé ou cité à d'autres fins.

Nous n'acceptons aucune responsabilité vis-à-vis de tout tiers auquel ce rapport serait diffusé ou parviendrait.

Ce rapport est régi par la loi française. Les juridictions françaises ont compétence exclusive pour connaître de tout litige, réclamation ou différend pouvant résulter de notre lettre de mission ou du présent rapport, ou de toute question s'y rapportant. Chaque partie renonce irrévocablement à ses droits de s'opposer à une action portée auprès de ces tribunaux, de prétendre que l'action a été intentée auprès d'un tribunal incompétent, ou que ces tribunaux n'ont pas compétence.

Lyon et Villeurbanne, le 15 novembre 2012

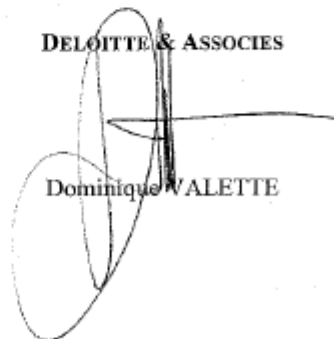
Les Commissaires aux Comptes

Marc ESCOFFIER



DELOITTE & ASSOCIES

Dominique VALETTE



## 20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

Les dernières informations financières annuelles datent du 31 décembre 2011 (informations annuelles figurant à la section 20.1 de la première partie du présent Offering Circular).

La Société a établi des comptes au 30 septembre 2012 (information intermédiaire sur 9 mois figurant à la section 20.4 de la première partie du présent Offering Circular) qui ont fait l'objet d'un audit réalisé par les commissaires aux comptes.

## 20.6 COMPTES AU 30 SEPTEMBRE 2012 (9 MOIS)

### 20.6.1 Comptes de l'exercice 2012

#### *Bilan actif*

	Brut	Amortissements Dépréciations	Net au 30/09/12	Net au 31/12/11
<b>ACTIF</b>				
<b>CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE</b>				
<b>Immobilisations incorporelles</b>				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et de développement				
Concessions, brevets et droits assimilés	26 533	20 630	5 903	1 477
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles	51 941	2 836	49 105	8 040
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Terrains				
Constructions	35 329	18 248	17 081	20 388
Installations techniques, matériel et outillage	1 113 085	759 318	353 768	79 826
Autres immobilisations corporelles	120 784	78 079	42 705	38 031
Immob. en cours / Avances & acomptes				
<b>Immobilisations financières</b>				
Participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	34 469		34 469	29 795
<b>TOTAL ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>1 382 141</b>	<b>879 111</b>	<b>503 030</b>	<b>177 558</b>
<b>Stocks</b>				
Matières premières et autres approv.	28 432		28 432	
En cours de production de biens				
En cours de production de services				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises	1 338 989	8 300	1 330 689	1 321 869
<b>Créances</b>				
Clients et comptes rattachés	2 165 327	28 596	2 136 731	1 820 678
Fournisseurs débiteurs	1 177		1 177	174
Personnel	5 024		5 024	12 066
Etat, Impôts sur les bénéfices	204 756		204 756	235 398
Etat, Taxes sur le chiffre d'affaires	32 746		32 746	100 402
Autres créances				
<b>Divers</b>				
Avances et acomptes versés sur commandes				
Valeurs mobilières de placement				
Disponibilités	35 224		35 224	43 804
Charges constatées d'avance	37 992		37 992	32 858
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	<b>3 849 666</b>	<b>36 896</b>	<b>3 812 770</b>	<b>3 567 249</b>
Charges à répartir sur plusieurs exercices				
Prime de remboursement des obligations				
Ecart de conversion - Actif	1 444		1 444	
<b>COMPTES DE REGULARISATION</b>	<b>1 444</b>		<b>1 444</b>	
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>5 233 251</b>	<b>916 007</b>	<b>4 317 244</b>	<b>3 744 807</b>

## Bilan passif

	Net au 30/09/12	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		
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>295 690</b>	<b>238 612</b>
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>970 678</b>	<b>724 989</b>
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées	80 000	120 000
<b>TOTAL AUTRES FONDS PROPRES</b>	<b>80 000</b>	<b>120 000</b>
Provisions pour risques	62 188	24 750
Provisions pour charges		
<b>TOTAL PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>	<b>62 188</b>	<b>24 750</b>
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
<i>Emprunts</i>	749 084	758 472
<i>Découverts et concours bancaires</i>	631 996	811 568
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédits	1 381 081	1 570 040
Emprunts et dettes financières diverses	700 000	
Emprunts et dettes financières diverses - Associés	42 915	62 010
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	883 019	1 053 175
<i>Personnel</i>	84 558	50 871
<i>Organismes sociaux</i>	89 753	49 669
<i>Etat, Impôts sur les bénéfices</i>		
<i>Etat, Taxes sur le chiffre d'affaires</i>	15 935	33 305
<i>Etat, Obligations cautionnées</i>		
<i>Autres dettes fiscales et sociales</i>	6 220	5 571
Dettes fiscales et sociales	196 467	139 416
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes		960
Produits constatés d'avance		49 468
<b>TOTAL DETTES</b>	<b>3 203 481</b>	<b>2 875 068</b>
Ecart de conversion - Passif	898	
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>4 317 244</b>	<b>3 744 807</b>

## Compte de résultat

	du 01/01/12 au 30/09/12 9 mois	%	du 01/01/11 au 30/09/11 9 mois	%	du 01/01/11 au 31/12/11 12 mois	%
<b>PRODUITS</b>						
Ventes de marchandises	3 410 648	98,87	2 416 938	100,00	3 575 959	99,37
Production vendue	38 956	1,13			22 794	0,63
Production stockée						
Subventions d'exploitation	1 572	0,05	1 598	0,07	-6 939	-0,19
Autres produits	636 331	18,45	67 424	2,79	164 018	4,56
<b>Total</b>	<b>4 087 507</b>	<b>118,49</b>	<b>2 485 960</b>	<b>102,86</b>	<b>3 755 832</b>	<b>104,36</b>
<b>CONSOMMATION M/SES &amp; MAT</b>						
Achats de marchandises	1 485 256	43,06	1 092 579	45,21	1 648 019	45,79
Variation de stock (m/ses)	217 319	6,30	-200 542	-8,30	-527 069	-14,65
Achats de m.p & aut.approv.	133 173	3,86	146 266	6,05	168 044	4,67
Variation de stock (m.p.)			-34 292	-1,42		
Autres achats & charges externes	981 490	28,45	626 083	25,90	1 036 651	28,81
<b>Total</b>	<b>2 817 237</b>	<b>81,67</b>	<b>1 630 093</b>	<b>67,44</b>	<b>2 325 645</b>	<b>64,62</b>
<b>MARGE SUR M/SES &amp; MAT</b>	<b>1 270 270</b>	<b>36,82</b>	<b>855 867</b>	<b>35,41</b>	<b>1 430 187</b>	<b>39,74</b>
<b>CHARGES</b>						
Impôts, taxes et vers. assim.	19 889	0,58	18 277	0,76	24 681	0,69
Salaires et Traitements	688 733	19,97	526 820	21,80	728 905	20,25
Charges sociales	219 176	6,35	196 136	8,12	276 119	7,67
Amortissements et provisions	278 013	8,06	180 416	7,46	311 856	8,67
Autres charges	1 888	0,05	8 970	0,37	20 816	0,58
<b>Total</b>	<b>1 207 700</b>	<b>35,01</b>	<b>930 620</b>	<b>38,50</b>	<b>1 362 377</b>	<b>37,86</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>62 570</b>	<b>1,81</b>	<b>-74 753</b>	<b>-3,09</b>	<b>67 810</b>	<b>1,88</b>
Produits financiers						
Charges financières	44 525	1,29	32 295	1,34	47 494	1,32
<b>Résultat financier</b>	<b>-44 525</b>	<b>-1,29</b>	<b>-32 295</b>	<b>-1,34</b>	<b>-47 494</b>	<b>-1,32</b>
Opérations en commun						
<b>RESULTAT COURANT</b>	<b>18 046</b>	<b>0,52</b>	<b>-107 048</b>	<b>-4,43</b>	<b>20 316</b>	<b>0,56</b>
Produits exceptionnels	289 051	8,38	58 944	2,44	51 342	1,43
Charges exceptionnelles	216 162	6,27	45 111	1,87	68 445	1,90
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>72 888</b>	<b>2,11</b>	<b>13 834</b>	<b>0,57</b>	<b>-17 102</b>	<b>-0,48</b>
Participation des salariés						
Impôts sur les bénéfices	-204 756	-5,94	-176 549	-7,30	-235 398	-6,54
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>295 690</b>	<b>8,57</b>	<b>83 334</b>	<b>3,45</b>	<b>238 612</b>	<b>6,63</b>

## Règles et méthodes comptables

Désignation de la société : SAS SPINEWAY

Cette situation intermédiaire a une durée de 9 mois, recouvrant la période du 01/01/2012 au 30/09/2012.  
La situation intermédiaire au 30/09/2011 n'a pas fait l'objet d'un audit.

### Règles générales

---

Les comptes de la situation intermédiaire au 30/09/2012 ont été établis conformément aux dispositions légales françaises, en particulier le règlement 99-03 du comité de la réglementation comptable et conformément à la recommandation CNC n°99-01 relative à l'établissement des comptes intermédiaires.

Les méthodes comptables sont identiques aux comptes annuels (y compris la présentation). L'activité de la société n'a pas de caractère cyclique ou saisonnier.

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)
- \* Installations techniques, 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'agréments 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'arrêté 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 30 septembre 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.

Le chiffre d'affaires est enregistré à la date où la majorité des risques et avantages inhérents à la propriété des biens est transférée.

## **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 de change à la date d'entrée 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 de l'entreprise prévoit des indemnités de fin de carrière. Il n'a pas été signé d'accord particulier. Les engagements correspondants n'ont pas été constatés sous forme de provision.

Ces 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 hopitaux (essentiellement France) le chiffre d'affaires est comptabilisé lors du transfert de propriété des marchandises aux clients. Dans la plupart des cas, le client, hopital ou clinique, nous déclare les références consommées dans le cadre de stocks déposés en consignment ou en prêt. Il est alors procédé à une facturation des produits consommés. Le chiffre d'affaire est constaté au moment de la facturation.

Pour le chiffre d'affaires vers les distributeurs étrangers, il est comptabilisé 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'affaire correspond à la facturation après déduction des remises ou rabais commerciaux. Les refacturations des frais de tranport 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, soit mis à la disposition des clients dans le cadre de contrats de consignment permanents, soit 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 30 septembre 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 536 594€ au titre des kits d'instruments dont 425 719€ étaient comptabilisés en stock au 31/12/2011.

La dépréciation de 317 857€ 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.

**BILANS ET COMPTES DE RESULTAT PROFORMA 2011 et 2012**

**A - Les principaux agrégats proforma du compte de résultat après prise en compte de la correction d'erreur auraient été les suivants :**

<b>Keuros</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>30/09/2011</b>	<b>30/09/2012</b>
RESULTAT D'EXPLOITATION	140	-21	68
RESULTAT NET	311	137	224

**B - Les principaux agrégats proforma du bilan après prise en compte de la correction d'erreur auraient été les suivants :**

<b>Keuros</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>30/09/2012</b>
INSTALLATIONS TECHNIQUES MATERIEL ET OUTILLAGE NET	341	354
STOCKS (MARCHANDISES)	1 132	1 331



## 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	27 449	51 025		78 474
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>27 449</b>	<b>51 025</b>		<b>78 474</b>
- 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	628 521		1 113 085
- Installations générales, agencements aménagements divers		15 192		15 192
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	101 661	3 931		105 593
- Emballages récupérables et divers				
- Immobilisations corporelles en cours				
- Avances et acomptes				
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>621 555</b>	<b>647 644</b>		<b>1 269 199</b>
- Participations évaluées par mise en équivalence				
- Autres participations				
- Autres titres immobilisés				
- Prêts et autres immobilisations financières	29 795	4 674		34 469
<b>Immobilisations financières</b>	<b>29 795</b>	<b>4 674</b>		<b>34 469</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>678 799</b>	<b>703 343</b>		<b>1 382 141</b>

## Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont composées de :

- brevets acquis pour un total cumulé de 12 500€.
- acquisition de droits d'agrèments pour 39 441€ (immobilisations incorporelles en cours)
- logiciels pour un total de 26 533€.

## Immobilisations corporelles

Au 30 septembre 2012 la société a immobilisé 628 521€ au titres des 9 premiers mois de l'année pour les installations techniques, matériels et outillages industriels.

Au 30 septembre 2012, ceci se décompose en :

536 594€ au titre des kits d'instruments, dont 425 719€ précédemment comptabilisés en stocks au 31/12/2011.  
91 927€ au titre des prototypes.

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

## 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	17 931	5 535		23 466
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>17 931</b>	<b>5 535</b>		<b>23 466</b>
- Terrains				
- Constructions sur sol propre				
- Constructions sur sol d'autrui				
- Installations générales, agencements et aménagements des constructions	14 941	3 307		18 248
- Installations techniques, matériel et outillage industriels	404 739	399 225	44 647	759 318
- Installations générales, agencements aménagements divers		2 567		2 567
- Matériel de transport				
- Matériel de bureau et informatique, mobilier	63 630	11 882		75 512
- Emballages récupérables et divers				
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>483 310</b>	<b>416 981</b>	<b>44 647</b>	<b>855 645</b>
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>501 241</b>	<b>422 516</b>	<b>44 647</b>	<b>879 111</b>

Au 30 09 2112 pour les Installations techniques, matériel et outillage industriel, la société:

- A constaté un amortissement pour 399 225 euros :  
1 398 euros au titre de l'outillage industriel.

397 827 euros au titre du matériel industriel dont  
 108 763 euros pour les kits d'instruments (classés précédemment en stocks)  
 et 79 970 euros pour les prototypes au titre de l'exercice 2012.  
 209 094 euros 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.

- A 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 euros.

## Actif circulant

### Etat des créances

Le total des créances à la clôture de l'exercice s'élève à 2 481 490 euros et le classement par échéance s'établit comme suit :

	Montant brut	Echéances à moins d'un an	Echéances à plus d'un an
<b>Créances de l'actif immobilisé :</b>			
Créances rattachées à des participations			
Prêts			
Autres	34 469		34 469
<b>Créances de l'actif circulant :</b>			
Créances Clients et Comptes rattachés	2 165 327	1 853 872	311 455
Autres	243 703	243 703	
Capital souscrit - appelé, non versé			
Charges constatées d'avance	37 992	37 992	
<b>Total</b>	<b>2 481 490</b>	<b>2 135 566</b>	<b>345 924</b>
Prêts accordés en cours d'exercice			
Prêts récupérés en cours d'exercice			

Au 30 septembre 2012, les créances clients représentent 2 165 327 euros 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.

Au 30 septembre 2012 la société a classé en client douteux les créances de trois distributeurs, ces créances ont été provisionnés à 100% pour un montant total de 28 596 euros.

Au 30 septembre 2012, la société a une créance de 551 699 euros sur son distributeur espagnol, dont 311 455 euros à plus d'un an, la société SPW Implants Iberica SL. 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 euros de créance avec un échéancier de 48 mois assorti de garanties. en outre, la société SPW 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

Capital social d'un montant de 280 050,00 euros décomposé en 3 734 titres d'une valeur nominale de 75,00 euros.

	Nombre	Valeur nominale
Titres composant le capital social au début de l'exercice	3 734	75,00
Titres émis pendant l'exercice		
Titres remboursés pendant l'exercice		
Titres composant le capital social à la fin de l'exercice	3 734	75,00

#### Liste des propriétaires du capital

	% de détention	Nombre de part ou d'actions
<b>I. PERSONNES MORALES</b>		
<b>II. PERSONNES PHYSIQUES</b>		
LE ROUX STEPHANE 69002 LYON	50,00	1 867,00
LAURITO PHILIPPE 83143 LE VAL	50,00	1 867,00

## 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		35 994			35 994
Garanties données aux clients					
Pertes sur marchés à terme					
Amendes et pénalités					
Pertes de change		1 443			1 444
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
<b>Total</b>	<b>24 750</b>	<b>37 437</b>			<b>62 188</b>
<b>Répartition des dotations et des reprises de l'exercice :</b>					
Exploitation		35 994			
Financières		1 444			
Exceptionnelles					

### Risques provisionnés d'un montant individuellement significatif

Nature	Montant	Echéance	Commentaire
PROVISION POUR LITIGE	35 994		RISQUE SUITE A LICENCIEMENT
PROV/RISQUE SUR PERSONNEL	24 750		

## Dettes

### Etat des dettes

Le total des dettes à la clôture de l'exercice s'élève à 3 203 481 euros 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 moins d'un an	Echéances à plus d'un an	Echéances à plus 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	631 996	631 996		
- à plus de 1 an à l'origine	749 084	343 579	405 505	
Emprunts et dettes financières divers (*)	700 000	700 000		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	883 019	883 019		
Dettes fiscales et sociales	196 467	196 467		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Autres dettes (**)	42 915	42 915		
Produits constatés d'avance				
<b>Total</b>	<b>3 203 481</b>	<b>2 797 975</b>	<b>405 505</b>	
(*) Emprunts souscrits en cours d'exercice	872 916			
(*) Emprunts remboursés sur l'exercice dont :	182 673			
(**) Dont envers les associés	42 915			

### Charges à payer

	Montant
FOURNISSEURS - FACT. NON PARVENUES	54 913
INT.COURUS S/EMP.AUP.ETABL.T.CREDIT	1 110
BANQUE - INTERETS COURUS A PAYER	2 515
DETTES PROVIS. PR CONGES A PAYER	37 686
PERSONNEL - AUTRES CHARGES A PAYER	45 537
CHARGES SOCIALES S/CONGES A PAYER	11 862
CHARGES SOCIALES - CHARGES A PAYER	8 431
CH.SOCIALES / AUTRES CH. A PAYER	14 013
ETAT - AUTRES CHARGES A PAYER	6 220
<b>Total</b>	<b>182 286</b>

## Éléments concernant les parties liées

Les créances concernant les parties liées se montent à 551 699 euros et se répartissent comme suit :

- Clients : 551 699 euros

---

Société pouvant être considérée comme partie liée : SPW Implants Iberica SL : Société de distribution en Espagne détenue depuis 2010 à 50% par la Holding COGERA, détenue à 50% par Monsieur Le Roux et à 50% par Monsieur Laurito.

Au 30 septembre 2012 Spineway avait une créance de 551 699 euros avec la société SPW Implants Iberica SL.

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 LIEES

La société n'a aucune entreprise liée.

## Comptes de régularisation

### Charges constatées d'avance

	Charges d'exploitation	Charges Financières	Charges Exceptionnelles
LOYERS IMMOBILIERS	5 745		
ASSURANCES	7 296		
INTERETS BANCAIRES	4 695		
FRAIS DE SEJOURS	9 405		
FOIRES ET EXPOSITIONS	6 419		
AUTRES	4 432		
<b>Total</b>	<b>37 992</b>		

**VARIATION DES CAPITAUX PROPRES DU 01/01/2012 AU 30/09/2012**

	solde au 01/01/2012	affectation des résultats	augmentations	diminutions	solde au 30/09/2012
<b>CAPITAL</b>	280 050				280 050
<b>RESERVE LEGALE</b>	7 932	11 931			19 863
<b>RESERVES GENERALES</b>	198 395	176 681			375 076
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	238 612	-238 612	295 690		295 690
<b>DIVIDENDES</b>		50 000			
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>724 989</b>	<b>0</b>	<b>295 690</b>		<b>970 679</b>

**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
<b>CAPITAL</b>	250 050		30 000		280 050
<b>RESERVE LEGALE</b>	5 096	2 835			7 931
<b>RESERVES GENERALES</b>	194 523	3 872			198 395
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	56 708	-56 708	238 612		238 612
<b>DIVIDENDES</b>		50 000			
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>506 377</b>	<b>0</b>	<b>268 612</b>		<b>724 988</b>



## Tableau de variation des flux de trésorerie

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

Tableau de flux	31/12/11	30/09/12
<u>Opération d'exploitation</u>		
Capacité d'Autofinancement de l'Exercice	575	485
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	-954	-193
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'exploitation (A)</u>	<u>-379</u>	<u>292</u>
<u>Opération d'investissement</u>		
Décaissements provenant de l'acquisition d'immobilisations corporelles ou ir	-184	-699
Encaissements résultant de la cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles		
Décaissements provenant de l'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>-703</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	1 504
Dividendes versées aux actionnaires	-50	-50
Avances remboursées aux tiers	-30	-40
Remboursements d'emprunts	-662	-1 012
<u>Flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement ©</u>	<u>545</u>	<u>402</u>
<b>Variation de trésorerie (A+B+C)</b>	<b>-20</b>	<b>-9</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture (D)</b>	<b>64</b>	<b>44</b>
<b>Trésorerie à la clôture (A+B+C+D)</b>	<b>44</b>	<b>35</b>

## Notes sur le compte de résultat

### Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires présenté net de remises consenties aux clients s'élève à 3 449 029 euros. La part réalisée en France est de 232 984 euros (soit 6.75 % du CA) principalement avec des hôpitaux et cliniques. La part réalisée à l'export est de 3 216 045 euros (soit 93.25% du CA) principalement avec des distributeurs.

### Autres produits

Les autres produits 2012 comprennent 618 Keuros au titre de la production immobilisée dont 425 Keuros issus du reclassement des stocks d'instruments en immobilisations (cf note Faits caractéristiques Comparabilité des exercices).

### Charges et Produits exceptionnels

#### Résultat exceptionnel

Opérations de l'exercice

	Charges	Produits
Pénalités, amendes fiscales et pénales	180	
Autres charges	6 889	
Amortissements des immobilisations	209 094	
Autres produits exceptionnels sur opérations de gestion		1 156
Autres produits		400
Reprise amortissements sur immobilisations		44 648
Provisions sur stocks		236 619
Produits exceptionnels sur exercices antérieurs		6 229
<b>TOTAL</b>	<b>216 162</b>	<b>289 051</b>

Au 30 09 2112 la société a constaté:

Pour 209 094 euros d'amortissement sur les kits d'instruments au titre des exercices antérieurs.

Pour 236 619 euros de reprise sur provision sur stock sur les kits d'instrument au titre des exercice antérieurs.

Pour 44 648 euros 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	18 046		18 046
+ Résultat exceptionnel	72 888		72 888
- Crédit d'impôts		204 756	-204 756
<b>Résultat comptable</b>	<b>90 934</b>	<b>-204 756</b>	<b>295 690</b>

La société a calculé un résultat fiscal avant imputation des déficits reportables de 93 030 euros. Le total des déficits restant à reporter se monte à 160 689 euros au 30/09/2012.

Elle a constaté un crédit d'impôt recherche de 180 930 euros et un crédit impôt prospection commerciale de 23 825 euros.

Les hypothèses d'impôts et de crédit d'impôt ont été calculées avec les règles connues lors de l'arrêté des comptes au 30 septembre ce qui ne laisse pas préjuger des règles futures.

## 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.

Le coût estimé pour cette introduction est estimé entre 500 et 600 keuros et sera déduite de la prime d'émission.

La société sera transformé en société anonyme dans le cadre de cette opération.

### Effectif

Effectif moyen du personnel : 21 personnes.

	Personnel salarié	Personnel mis à disposition
Cadres	9	
Agents de maîtrise et techniciens		
Employés	14	
Ouvriers		
<b>Total</b>	<b>23</b>	

### 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 895 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	11 428
Engagements de crédit-bail mobilier	18 014
Engagements de crédit-bail immobilier	
<i>Gage sur stocks, en contre-partie de prêts court terme</i>	495 000
<i>Nantissement fonds de commerce / emprunt caisse d'épargne</i>	92 916
<i>Retenue de garantie pour garantie emprunt Oseo</i>	10 000
Autres engagements donnés	597 916
<b>Total</b>	<b>627 358</b>
Dont concernant :	
Les dirigeants	10 000
Les filiales	
Les participations	
Les autres entreprises liées	
Engagements assortis de suretés réelles	587 916

#### ENGAGEMENTS EN MATIERE 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 2.25%

Table de mortalité TV 88/90

Taux de rotation du personnel 1%

Indemnités de fin de carrière à verser : 579 296 euros

Valeur probable des indemnités à verser : 365 342 euros

Valeur actuelle probable des indemnités à verser : 167 549 euros

Dette actuarielle : 11 428 euros

## Engagements reçus

	Montant en euros
Plafonds des découverts autorisés	280 000
<i>Caution reçue sur BNP</i>	75 000
<i>Caution reçue sur emprunt Crédit agricole</i>	100 000
Avals et cautions	175 000
<i>Engagement reçu de SPW Implants Iberica SL (cf complément ci dessous)</i>	399 479
Autres engagements reçus	399 479
<b>Total</b>	<b>854 479</b>
Dont concernant :	
Les dirigeants	175 000
Les filiales	
Les participations	
Les autres entreprises liées	
Engagements assortis de suretés réelles	

Découverts non utilisés au 30 septembre 2012 : 170 523 euros.

Engagement reçu de SPW Implants Iberica SL pour le remboursement d'un créance de 399 479 euros 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.

## **20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES**

### **20.7.1 Dividendes versés au cours des trois derniers exercices**

<b>Actionnaires</b>	<b>Exercice 2009</b>	<b>Exercice 2010</b>	<b>Exercice 2011</b>
Montant total	0 €	26 K€	50 K€

### **20.7.2 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.

## **20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE**

La Société peut être impliqué 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 de l'Offering Circular, 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.

## **20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE 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 2011.

## **21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

### **21.1 CAPITAL SOCIAL**

#### **21.1.1 Montant du capital social**

À la date du présent Offering Circular, 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<sup>ème</sup> résolution, l'assemblée générale des actionnaires réunie le 22 novembre 2012, statuant en matière ordinaire et sous la condition suspensive de l'admission des titres de la Société aux négociations sur NYSE 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.

#### **21.1.4 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital**

Néant.



### 21.1.5 Capital autorisé

Les résolutions d'émission approuvées par l'assemblée générale du 22 novembre 2012 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 tendant à déléguer sa compétence au Conseil d'administration	Numéro de la résolution	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.)	11 <sup>ème</sup>	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.)	12 <sup>ème</sup>	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)	13 <sup>ème</sup>	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)	14 <sup>ème</sup>	26 mois (21 janvier 2015)	120.000
Extension du nombre de titres émis en cas d'usage des délégations des résolutions 11 <sup>ème</sup> , 12 <sup>ème</sup> , 13 <sup>ème</sup> et 14 <sup>ème</sup> résolutions ci-avant dans la limite de 15% (L.225-129-2 et L.225-135-1 C.com)	15 <sup>ème</sup>	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 <sup>ème</sup> résolution (L.225-209 C.com)	18 <sup>ème</sup>	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 de la première partie de l'Offering Circular), 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 réserves	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	-	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 €

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 2009

Actionnaires	01/01/2009	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	Date de l'Offering Circular
Stéphane LE ROUX	48,70% <sup>(2)</sup>	49,00% <sup>(2)</sup>	49,13% <sup>(2)</sup>	49,22% <sup>(2)</sup>	40,33%
ALTA MEDICAL <sup>(1)</sup>	1,30%	1,00%	0,87%	0,78%	0%
Philippe LAURITO	50% <sup>(2)</sup>	50% <sup>(2)</sup>	50% <sup>(2)</sup>	50% <sup>(2)</sup>	40,35%
Frédérique GIRARD-ORY (née POINSIGNON)	0%	0%	0%	0%	NS
Michel ONIMUS	0%	0%	0%	0%	NS
Jean-Luc LOPEZ	0%	0%	0%	0%	NS
Jean-Pierre SCHLUPP	0%	0%	0%	0%	NS
Eric BACHELET	0%	0%	0%	0%	NS
Flottant	0%	0%	0%	0%	19,21%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

<sup>(1)</sup> la société ALTA MEDICAL Alta Médical était une société personnelle de Mr. Stéphane Le Roux. Par ordre de mouvement en date du 1<sup>er</sup> juillet 2012, Mr. Stéphane Le Roux a racheté les titres Spineway détenus par Alta Médical.

<sup>(2)</sup> Actions de « Catégorie A » - catégorie supprimée à la Date du présent Offering Circular, les actions de « Catégorie A » ayant été converties en actions ordinaires par délibération de l'assemblée générale extraordinaire du 19 octobre 2012.

Les évolutions de la répartition du capital résultent des opérations suivantes :

- Lors de la constitution de la société, il a été fait apport d'une somme de 37.500 euros (libéré de moitié lors de la constitution la libération du solde ayant été constatée par l'assemblée générale ordinaire du 29 mai 2006),

- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 6 juin 2008, le capital social a été augmenté d'une somme de 20.100 euros, par apport en numéraire et par création de 268 actions de « Catégorie A »,
- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 27 mai 2009, le capital social a été augmenté d'une somme de 20.100 euros, par apport en numéraire et par création de 268 actions de « Catégorie A »,
- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 30 juin 2009, le capital social a été augmenté d'une somme de 72.300 euros, par incorporation de réserves et création de 954 actions de « Catégorie A » et de 10 actions de catégorie ordinaire,
- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 8 juin 2010, le capital social a été augmenté d'une somme de 26.100 euros, par apport en numéraire et par création de 348 actions de « Catégorie A »,
- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 8 juin 2010, le capital social a été augmenté d'une somme de 73.950 euros, par incorporation de réserves et par création de 977 actions de « Catégorie A » et de 9 actions de catégorie ordinaire,
- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 7 juillet 2011, le capital social a été augmenté d'une somme de 30.000 euros, par apport en numéraire et par création de 400 actions de « Catégorie A »,
- Aux termes de l'assemblée générale extraordinaire du 19 octobre 2012, les actions de « Catégorie A » ont été intégralement converties en actions ordinaires,
- Aux termes de l'assemblée générale mixte du 22 novembre 2012, la valeur nominale des actions a été divisée et portée de 75 euros à 0,10 euro, et le nombre d'actions ordinaires a été porté de 3.734 à 2.800.500.
- Aux termes du placement d'actions de la Société auprès d'investisseurs qualifiés dans le cadre d'un placement privé, le capital social a été augmenté d'une somme de 59.500,30 euros, par apport en numéraire de 4.444.672,41 euros et par création de 595.003 actions

#### 21.1.7.3 Répartition du capital et des droits de vote à la date de l'Offering Circular

Se référer à la section 18.1 de la première partie de l'Offering Circular.

## 21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

*Le descriptif ci-joint tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'Assemblée Générale Mixte du 22 novembre 2012, dont certaines n'entreront en vigueur qu'à compter de l'admission des titres Spineway aux négociations sur NYSE Alternext Paris.*

### 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.**

### ***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.

### ***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**

#### 21.2.3.1 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 est 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.

#### 21.2.3.2 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.

#### 21.2.3.3 Délai de prescription de dividendes

Les dividendes non réclamés dans un délai de 5 ans de leur mise en paiement sont prescrits.

#### 21.2.3.4 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.

#### 21.2.3.5 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.

#### 21.2.3.6 Limitation des droits de vote

Néant.



#### 21.2.3.7 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.

#### 21.2.3.8 Rachat par la Société de ses propres actions.

Se référer à la section 21.1.3 de la première partie de l'Offering Circular.

### **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 Offering Circular, 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).

## **22 CONTRATS IMPORTANTS**

La Société n'a pas conclu de contrats significatifs autres que ceux conclus dans le cours normal des affaires.

**23 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET  
DÉCLARATIONS D'INTERETS**

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 l'Offering Circular ;
- (c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des deux exercices précédant la publication de l'Offering Circular.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

## 25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Un protocole de cession a 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 est prévue sur la base d'un prix de cession au nominal 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 les prochaines semaines.

Les principaux agrégats de SPW Implants Iberica SL au 31 décembre 2011 sont:

Chiffre d'Affaires	: 343 K€
Résultat d'Exploitation	: 101 K€
Résultat Net	: 99 K€
Total Actif	: 828 K€

## **DEUXIEME PARTIE**

### **1 PROCÉDURE D'ADMISSION SUR LE NYSE ALTERNEXT PARIS**

#### **1.1 OBJECTIFS DE L'OPERATION**

L'admission des actions de la Société sur le marché NYSE Alternext Paris a pour objectif de :

- de renforcer la notoriété et la crédibilité de la Société vis-à-vis de ses clients et de ses partenaires ;
- de faire bénéficier ses actionnaires actuels et futurs des protections et garanties offertes par le marché NYSE Alternext Paris;
- de faciliter ses augmentations de capital futures afin d'assurer le développement de son activité ;
- de pouvoir profiter d'éventuelles opérations de croissance.

La levée de fonds sera allouée aux objets suivants :

- renforcement les fonds propres de la Société ;
- financement de la croissance.

#### **1.2 ACTIONS DONT L'ADMISSION SUR ALTERNEXT EST DEMANDEE**

Nombre d'actions émises avant le Placement Privé	2.800.500
Nombre d'actions émises dans le cadre du Placement Privé	595.003
Nombre d'actions cédées dans le cadre du Placement Privé	57.150
Nombre d'actions admises aux négociations	3.395.503
Valeur nominale des actions	0,10 €
Prix par action dans le cadre du Placement Privé	7,47 €
Nature et forme	Au nominatif ou au porteur
Jouissance	Courante
Libellé des actions	SPINEWAY
Code ISIN	FR0011398874
Mnémonique	ALSPW
Mode de cotation	Continu

#### **1.3 PLACEMENT PRIVE PREALABLE A L'ADMISSION**

Le 12 février 2013, il a été procédé à un placement privé (le « Placement Privé ») auprès d'investisseurs qualifiés d'un montant total de 4.871.582,91 €, soit 652.153 actions (dont 595.003 actions nouvelles et 57.150 actions existantes) au prix de 7,47 € par titre de 0,10 euro de nominal et 7,37 euros de prime d'émission.

Une demande d'admission des actions de la Société aux négociations sur NYSE Alternext Paris a été déposée auprès d'Euronext Paris, selon les dispositions prévues au chapitre 3.4.2. des Règles des Marchés Alternext.

#### **1.4 AUTORISATIONS EN VERTU DESQUELLES EST REALISE LE PLACEMENT PRIVE**

L'Assemblée Générale Mixte du 22 novembre 2012 a délégué au Conseil d'Administration la mise en œuvre de l'augmentation de capital de 120.000 € (ennominal) dans le cadre d'un placement privé.

En vertu de cette délégation de compétence qui lui a été conférée, le Conseil d'Administration de la Société, dans sa séance du 7 février 2013, a décidé des modalités de l'émission des 595.003 actions nouvelles au prix de 7,47 €.

## **1.5 ETABLISSEMENT FINANCIER EN CHARGE DE L'ADMISSION**

Oddo & Cie  
Listing Sponsor  
12 boulevard de la Madeleine  
75009 Paris

## **1.6 ENGAGEMENT DE CONSERVATION**

Les deux principaux actionnaires de la Société ayant également la qualité de dirigeants, détenant collectivement (avec leur famille) 80,68 % du capital à l'issue du placement privé, se sont chacun engagés envers Oddo & Cie à ne pas, sans l'accord préalable de Oddo & Cie, directement ou indirectement, offrir, nantir, prêter, transférer, céder ou promettre de céder 100% des actions détenues ou valeurs mobilières, donnant droit, immédiatement ou à terme, à des actions de la Société qu'ils détiennent, ni conclure tout autre contrat ou opération ayant un effet économique équivalent, ni formuler publiquement l'intention de procéder à une ou plusieurs des opérations énumérées ci-dessus dans le présent paragraphe, jusqu'à l'expiration d'un délai de 180 jours suivant la date de règlement-livraison des actions de la Société ; étant précisé que sont exclues du champ de ces engagements de conservation (a) toute opération portant sur des actions de la Société dans le cadre d'une offre publique visant les titres de la Société, (b) toute opération portant sur des actions de la Société souscrites dans le cadre du Placement Privé ou acquises sur le marché postérieurement à la première cotation des actions de la Société.

## **1.7 ENGAGEMENT D'ABSENTION**

La Société s'est engagée envers Oddo & Cie à ne pas procéder à l'émission, l'offre ou la cession, ni à consentir de promesse de cession, sous une forme directe ou indirecte (notamment sous forme d'opérations sur produits dérivés ayant des actions pour sous-jacents), d'actions ou de valeurs mobilières, donnant droit par conversion, échange, remboursement, présentation d'un bon ou de toute autre manière à l'attribution de titres émis ou à émettre en représentation d'une quotité du capital de la Société, ni à formuler publiquement l'intention de procéder à une ou plusieurs des opérations énumérées ci-dessus dans le présent paragraphe, ce à compter de la date de signature du Contrat de Garantie et de Placement, et jusqu'à l'expiration d'une période de 180 jours suivant la date du règlement-livraison des actions émises dans le cadre de l'Offre, sauf accord préalable écrit de Oddo & Cie notifié à la Société ; étant précisé que sont exclus du champ de cet engagement d'abstention (i) l'émission des actions émises dans le cadre de l'Offre, (ii) les actions Spineway acquises ou cédés dans le cadre du contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie AMAFI conclu entre la Société et Oddo, (iii) l'émission d'options de souscription d'actions, de bons de souscription d'actions ou d'actions gratuites qui seraient attribués à des salariés, dirigeants, administrateurs ou partenaires de la Société autorisée par l'assemblée générale des actionnaires de la Société (iv) l'émission, la cession, le transfert ou l'offre d'actions de la Société en rémunération de l'acquisition par la Société d'actions ou d'actifs d'un tiers, sous réserve que le montant cumulé de la (ou des) augmentation(s) du capital social de la Société en résultant n'excède pas 5 % du capital social de la Société, sous réserve que le tiers recevant des actions de la Société s'engage à être lié par un engagement de conservation identique au présent engagement de la Société pour la durée restant à courir de ce dernier.

## **1.8 CALENDRIER**

Assemblée Générale approuvant les résolutions	22 novembre 2012
Accord du Comité de NYSE-Euronext	21 janvier 2013
Conseil d'administration arrêtant les modalités définitives de l'augmentation de capital	7 février 2013
Publication de l'avis NYSE-Euronext	7 février 2013
Règlement-livraison	12 février 2013
Première Cotation	13 février 2013



## 2 INFORMATIONS DE BASE

### 2.1 CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT

#### Synthèse des capitaux propres et de l'endettement financier net

Le tableau ci-dessous présente l'état des capitaux propres et de l'endettement net de la Société au 30 novembre 2012 conformément aux recommandations du CESR (CESR 127).

Capitaux Propres et endettement	Au 30/11/2012 (en milliers d'euros)
<b>Total des dettes financières courantes</b>	<b>1 592</b>
Faisant l'objet de garanties	495
Faisant l'objet de nantissements	-
Sans garantie ni nantissement	1097
<b>Total des dettes financières non courantes (hors partie courante des dettes long terme)</b>	<b>611</b>
Faisant l'objet de garanties	10
Faisant l'objet de nantissements	93
Sans garantie ni nantissement	508
<b>Capitaux propres hors résultat</b>	<b>675</b>
Capital social	280
Réserve légale	20
Autres réserves	375

Endettement financier net	Au 30/11/2012 (en milliers d'euros)
<b>A</b> Trésorerie	-
<b>B</b> Equivalents de trésorerie	-
<b>C</b> Titres de placement	-
<b>D Liquidités (A) + (B) + (C)</b>	-
<b>E Créances financières à court terme</b>	
F Dettes bancaires court terme	716 <sup>(1)</sup>
G Part à moins d'un an des dettes à moyen et long terme	176 <sup>(4)</sup>
H Autres dettes financières à court terme	700 <sup>(2)</sup>
<b>I Dettes financières courantes à court terme (F) + (G) + (H)</b>	<b>1 592</b>
<b>J Endettement financier net à court terme (I) - (E) - (D)</b>	<b>1 592</b>
K Emprunts bancaires à plus d'un an	611 <sup>(3)</sup>
L Obligations émises	-
M Autres emprunts à plus d'un an	- <sup>(4)</sup>
<b>N Endettement financier net à moyen et long terme (K) + (L) + (M)</b>	<b>611</b>
<b>O Endettement financier net (J) + (N)</b>	<b>2 203</b>

(1) Dont 620 K€ de Mobilisation de Créances Nées à l'Etranger.

(2) Les « Autres dettes financières à court terme » sont des billets de trésorerie à court terme (de 1 à 6 mois).

(3) Ce montant comprend :

- 139K€ correspondant à la part à plus d'un an d'un emprunt bancaire de 150K€ conclu le 5 juin 2012. Au 30.09.12, seul un montant de 93K€ avait été versé sur cet emprunt (déblocage partiel). Le tableau d'amortissement n'ayant été communiqué à la Société qu'après le déblocage total, ce montant de 93K€ avait été présenté à moins d'un an (par décision de la Société) dans les comptes intermédiaires.
- 80K€ correspondant à la part à plus d'un an d'un emprunt bancaire de 80K€ conclu le 24.09.12, qui avait été présenté à moins d'un an dans les comptes intermédiaires clos au 30 septembre 2012, dans l'attente de l'échéancier de l'emprunt

(4) Ce montant ne comprend pas les avances conditionnées Oseo comptabilisées au bilan en « Autres fonds propres » pour 80 K€. Dans la mesure où le projet faisant l'objet d'une avance conditionnée est en phase de démarrage, la Société ne peut pas anticiper à l'heure actuelle si celui-ci sera un succès ou non et déterminer par conséquent les montants à rembourser ainsi que leur échéancier.

### **3 INFORMATIONS TECHNIQUES**

#### **3.1 SERVICE TITRES**

CM-CIC Securities  
6 avenue de Provence  
75441 Paris Cedex 09

#### **3.2 CONTRAT DE LIQUIDITE**

En vue de favoriser la liquidité des transactions et la régularité des transactions, la Société a conclu un contrat de liquidité avec Oddo Corporate Finance.

L'Assemblée générale des actionnaires de la Société en date du 22 novembre 2012 a approuvé un programme de rachat d'actions de la Société d'une durée de 18 mois. La Société procédera à l'information du marché préalablement à la mise en œuvre de ce programme dans les conditions et selon les modalités fixées par les articles 241-1 et suivants du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers.

## 4 DILUTION

### 4.1 INCIDENCE DE L'EMISSION SUR LA QUOTE-PART DES CAPITAUX PROPRES PAR ACTION

L'incidence de l'émission sur la quote-part des capitaux propres par action (calcul effectué sur la base des capitaux propres au 30 septembre 2012 - tels qu'ils ressortent des comptes intermédiaires au 30 septembre 2012 - et du nombre d'actions composant le capital social à la date du présent Offering Circular) est la suivante :

	Quote-part des capitaux propres (en euros)
Avant émission des actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	0,35
Après émission de 595.003 actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	2,31

### 4.2 INCIDENCE DE L'EMISSION SUR LA SITUATION DE L'ACTIONNAIRE

L'incidence de l'émission sur la participation dans le capital d'un actionnaire détenant 1 % du capital social de la Société préalablement à l'émission et ne souscrivant pas à la présente émission (calcul effectué sur la base du nombre d'actions composant le capital à la date du présent Offering Circular) est la suivante :

	Participation de l'actionnaire (en %)
Avant émission des actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	1%
Après émission de 595.003 actions nouvelles provenant de la présente augmentation de capital	0,82%

## **5 RISQUES LIES A L'ADMISSION DES TITRES DE LA SOCIETE SUR ALTERNEXT**

### **5.1 LES ACTIONS DE LA SOCIETE N'ONT PAS ETE PREALABLEMENT COTEES ET SONT SOUMISES AUX FLUCTUATIONS DE MARCHE**

Les actions de la Société, jusqu'à leur admission aux négociations sur le marché NYSE Alternext Paris, n'auront fait l'objet d'aucune cotation sur un marché réglementé. Le prix du Placement Privé ne présage pas des performances du prix de marché des actions de la Société à la suite de leur admission aux négociations sur le marché NYSE Alternext Paris. Le cours qui s'établira postérieurement à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché NYSE Alternext Paris est susceptible de varier significativement par rapport au prix du Placement Privé. Bien que la Société ait demandé l'admission de ses actions aux négociations sur le marché NYSE Alternext Paris, il n'est pas possible de garantir l'existence d'un marché liquide pour ses actions ni qu'un tel marché, s'il se développe, perdurera. Si un marché liquide pour les actions de la Société ne se développe pas, le prix de marché de ses actions pourrait en être affecté.

### **5.2 VOLATILITE DU PRIX DE MARCHE DES ACTIONS DE LA SOCIETE**

Le prix de marché des actions de la Société pourrait être affecté de manière significative par de nombreux facteurs ayant un impact sur la Société, ses concurrents, ou les conditions économiques générales. Le prix de marché des actions de la Société pourrait notamment fluctuer de manière sensible en réaction à des événements tels que :

- des variations des résultats financiers, des prévisions ou des perspectives de la Société ou de ceux de ses concurrents d'une période à l'autre ;
- des annonces de concurrents ou d'autres sociétés ayant des activités similaires et/ou des annonces concernant le marché de la logistique, y compris celles portant sur la performance financière et opérationnelle de ces sociétés ;
- des évolutions défavorables de l'environnement réglementaire applicable dans les pays ou les marchés propres au secteur d'activité de la Société ou à la Société elle-même ;
- des annonces portant sur des modifications de l'actionnariat de la Société ;
- des annonces portant sur des modifications de l'équipe dirigeante ou des collaborateurs clés de la Société ; et
- des annonces portant sur le périmètre des actifs de la Société (acquisitions, cessions, etc.).

Par ailleurs, les marchés boursiers connaissent d'importantes fluctuations qui ne sont pas toujours en rapport avec les résultats et les perspectives des sociétés dont les actions y sont négociées. De telles fluctuations de marché ainsi que la conjoncture économique pourraient donc également affecter de manière significative le prix de marché des actions de la Société

### **5.3 LA CESSIION D'UN NOMBRE IMPORTANT D'ACTIONS DE LA SOCIETE POURRAIT AVOIR UN IMPACT SIGNIFICATIF SUR LE COURS DES ACTIONS**

Les deux principaux actionnaires (avec leurs familles) de la Société détiennent environ 80,68 % du capital de la Société au moment de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché NYSE-Alternext Paris. La décision de ces actionnaires de céder tout ou partie de leur participation sur le marché après l'expiration de leur engagement de conservation ou avant son expiration en cas de levée éventuelle, ou la perception qu'une telle cession est imminente, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le cours des actions de la Société.

#### **5.4 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES DE LA SOCIETE**

Compte tenu de sa stratégie de développement envisagée, la Société n'entend pas, à la date de l'Offering Circular, adopter une politique de versement de dividendes réguliers.

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.

#### **5.5 ACTIONNARIAT DE LA SOCIETE**

A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Alternext de NYSE Euronext Paris, Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO détiendront collectivement avec leurs familles respectivement 80,68 % du capital et 89,31 % des droits de vote. Monsieur Stéphane LE ROUX et Monsieur Philippe LAURITO seront ainsi en mesure de décider seuls de l'adoption des résolutions soumises à l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires.

#### **5.6 LES ACTIONNAIRES DE LA SOCIETE NE BENEFICIERONT PAS DES GARANTIES ASSOCIEES AUX MARCHES REGLEMENTES**

Les actions de la Société ne seront pas admises aux négociations sur un marché réglementé et ne bénéficieront donc pas des garanties correspondantes. De plus, la nature de l'opération réalisée n'implique pas le respect des règles de l'offre au public de titres financiers.

Néanmoins, des garanties spécifiques relatives à la transparence financière de la Société et à la protection des actionnaires minoritaires seront offertes aux actionnaires conformément aux règles d'organisation du marché NYSE Alternext Paris, qui est un marché organisé.

## GLOSSAIRE

510(k) : Autorisation de mise sur le marché aux Etats-Unis d'un dispositif médical, accordée par la FDA, et qui démontre que ce dispositif médical est aussi sûr et efficace ou tout du moins qu'il correspond en substance à un dispositif qui était ou est déjà commercialisé légalement sur le marché américain, et que, par conséquent, ce nouveau dispositif ne requiert pas d'autorisation préalable de mise sur le marché (« PMA »).

ANSM : Cette autorité évalue la sécurité d'emploi des produits de santé, assure leur surveillance, contrôle leur qualité en laboratoire et inspecte leurs sites de fabrication, de distribution et d'essais, et mène également des actions d'information pour le bon usage des produits de santé.

ALIF : (Anterior Lumbar Interbody Fusion) Fusion antérieure des vertèbres lombaires. Chirurgie du rachis consistant en l'insertion d'un implant ou d'un greffon osseux dans l'espace interdiscal afin de remplacer le disque dégénératif dans la zone lombaire. L'approche chirurgicale est antérieure.

Allogreffe : Processus transplantatoire par lequel un tissu ou un organe est pris à une personne (le donneur) pour être placé dans une autre (receveur).

Anneau : Anneau fibreux externe qui entoure le noyau interne d'un disque.

Antalgique : Se dit de tout ce qui calme la douleur

Anxiolitiques : Qui apaise l'anxiété ou l'angoisse

Atteinte Génito – Sphinctérienne : Atteinte neurologique de la sensibilité cutanée des zones des fonctions génitales et des sphincters vésicaux (pour la fonction urinaire)

Approche chirurgicale antérieure : Technique chirurgicale par laquelle l'approche du rachis se fait par la face avant du corps humain.

Approche chirurgicale postérieure : Technique chirurgicale par laquelle l'approche du rachis se fait par l'arrière du corps humain.

Arthrodèse : Fusion de vertèbres.

Arthrodèse lombaire circonférentielle : Fusion de vertèbres effectuée par une approche combinée postérieure et antérieure

Arthroplastie : Remplacement d'un disque entier conçu pour rétablir la hauteur d'un disque anatomique en remplaçant le disque intervertébral endommagé par un implant mobile.

Articulation : Jonction entre deux os

Autogreffe : Greffe (généralement d'os ou de peau) d'un endroit à un autre sur la même personne

Biocompatibilité : Compatibilité avec les organismes vivants

BSA : Bons de souscription d'actions

Cal vicieux : Cal fixant les fragments osseux en mauvaise position

Cervical : Se rapportant au cou (col). Il y a sept vertèbres cervicales.

Cervicalgie : Douleur ayant son siège au niveau du rachis cervical

Cervicarthrose : Rhumatisme chronique dégénératif (arthrose) localisé sur la colonne cervicale

Compression radiculaire : Compression de la racine d'un nerf rachidien

Conservation du mouvement : Résultat chirurgical appliquant la technique de non-fusion, et permettant de conserver, dans une certaine mesure, un mouvement du segment moteur

Corpectomie : Ablation de tout ou partie du corps vertébral, au niveau cervical, thoracique ou lombaire

Coccyx : Petit os formé de quatre vertèbres, à l'extrémité inférieure de la colonne vertébrale

Cyphose : Courbure naturelle à convexité postérieure du segment thoracique la colonne verticale

Dérotation : Manoeuvre de correction de la rotation vertébrale pathologique (rencontrée dans une scoliose) par rotation des tiges de correction

Discectomie : Ablation d'un disque vertébral

Dicopathie : Affection du disque intervertébral

FDA (Food and Drug Administration) : Agence américaine qui autorise la mise sur le marché des médicaments et dispositifs médicaux aux Etats-Unis

Fusion : Greffe

IDE (Investigational Device Exemption) : Permet à un appareil utilisé dans le cadre de recherches d'être utilisé au cours d'une étude clinique, afin de recueillir en toute sécurité et efficacement, les données nécessaires à l'obtention d'une PMA

IFRS : International Financial Reporting Standards – normes de comptabilité internationale

Inter-épineux : Fins ligaments membraneux connectant les arcs des vertèbres contigües les unes aux autres, également dénommés ligaments inter épineux

Inter-somatique : Entre 2 corps (soma) vertébraux

Invasif : se dit d'un traitement qui nécessite une incision ou l'introduction d'un instrument dans l'organisme

Laminectomie : intervention chirurgicale consistant à supprimer une ou plusieurs lames vertébrales (parties osseuses formant l'arc postérieur des vertèbres), afin de diminuer une compression ou de redresser la colonne vertébrale

Lombaire : Région du bas du dos située entre le thorax et le sacrum. Il y a 5 vertèbres lombaires

Lombalgie : Douleur dans la région lombaire

Lordose : courbure naturelle à convexité antérieure des parties cervicales et lombaires de la colonne vertébrale

Marquage CE (CE Mark) : Déclaration émanant du fabricant certifiant que le produit est conforme aux dispositions légales applicables et aux directives européennes

Métastase : une métastase est la croissance d'un organisme pathogène ou d'une cellule tumorale à distance du site initialement atteint

Morbidité : état de maladie d'un sujet

Myelopathie cervicarthrosique : affection de la moelle épinière due à un rhumatisme chronique dégénératif (arthrose) localisé à la colonne vertébrale

Myopathie : les myopathies sont un sous groupe de la famille des maladies neuro-musculaires se traduisant par une dégénérescence du tissu musculaire

Myorelaxant : qui provoque le relâchement musculaire

Neurofibromatose : maladie génétique et héréditaire caractérisée par l'existence de tumeurs diffuses sur les nerfs périphériques et comportant de nombreuses anomalies osseuses se développant avec la croissance (scoliose...) et cutanées

Névralgie cervicobrachiale : douleur irradiante siégeant sur le trajet des nerfs du membre supérieur et prenant leur origine au niveau de la colonne vertébrale

Ostéophyte : production osseuse exubérante développée dans le voisinage d'une articulation touchée par l'arthrose

Ostéoporose : l'ostéoporose est la perte progressive de masse osseuse, qui se traduit par une diminution de la densité osseuse et/ou une altération de la microarchitecture osseuse

Ostéosynthèse : Fusion osseuse par implantation de plaques ou de tiges

Paraplégie : la paraplégie est une paralysie des deux membres inférieurs du corps, causée par une rupture de la moelle épinière ou bien une malformation congénitale

Pédicule : Élément osseux reliant les parties avant et arrière d'une vertèbre dans le rachis humain

PLIF (Posterior Lumbar Interbody Fusion) : Fusion postérieure des vertèbres lombaires. Chirurgie du rachis consistant en l'insertion d'un implant ou d'un greffon osseux dans l'espace interdiscal afin de remplacer le disque dégénératif dans cette zone. L'approche chirurgicale est postérieure

PMA (Pre-market approval) : Processus de demande d'obtention d'agrément, généralement requis pour la commercialisation, aux États-Unis, de dispositifs de classe III. Il comprend toutes les données techniques, des essais précliniques et cliniques permettant de soutenir la sécurité et l'efficacité du dispositif



Polyéthérétherkétone (PEEK) : Composite haute performance possédant une combinaison unique de propriétés, utilisé pour sa résistance dans le secteur médical, aéronautique, automobile, électronique, alimentaire et industriel

Prothèse : Appareil artificiel destiné à remplacer ou compenser une partie du corps

Rachis / Rachidien : Relatif à la colonne vertébrale

Radiculalgie : douleur due à l'irritation ou l'inflammation des racines des nerfs rachidiens

Sacré : Lié à la région du bas du dos, supérieure au coccyx et formé de cinq vertèbres soudées

Scoliose : Déformation de la colonne vertébrale

Scoliose idiopathique : scoliose dont on ne retrouve pas la cause précise et dont le caractère familial laisse supposer qu'il est probablement d'origine génétique. Cette déformation se développe pendant la croissance pubertaire

Scoliose dégénérative : déformation de la colonne vertébrale d'apparition progressive liée à l'arthrose

Spondylarthrite ankylosante : affection chronique peu fréquente touchant principalement l'homme d'évolution progressive s'accompagnant de douleur nocturne et d'un enraidissement progressif de certains segments de la colonne vertébrale

Spondylolisthesis : glissement en avant d'un segment de la colonne vertébrale, touchant surtout la jonction lombo-sacrée

Stabilisation dynamique : Alternative à la chirurgie traditionnelle de fusion du rachis qui procure une stabilisation sans fusion des vertèbres du rachis, permettant, dans une certaine mesure, un mouvement du segment moteur

Sténose : rétrécissement d'un conduit ou d'un canal

Tétraplégie : la tétraplégie est une paralysie des quatre membres causée généralement par une rupture de la moelle épinière

Trous de conjugaison (ou foramens intervertébraux) : orifices latéraux formés par l'adaptation de deux vertèbres laissant passer les racines des nerfs rachidiens

Tuberculose vertébrale (ou mal de Pott) : développement localisé à la colonne vertébrale de la tuberculose (maladie infectieuse)

Thoracique : Lié à la région du haut du dos située entre le col et la région lombaire. Il y a douze vertèbres thoraciques

TLIF (Transforaminal Lumbar Interbody Fusion) : Chirurgie du rachis consistant en l'insertion d'un implant ou d'un greffon osseux dans l'espace interdiscal afin de remplacer le disque dégénératif dans la zone lombaire. L'approche chirurgicale est transforaminale

Vis polyaxiale : Vis dont la tête peut avoir un angle variable par rapport au corps de la vis