



Galia Gestion

Après leur expérience réussie au sein de grands groupes internationaux spécialisés dans les implants rachidiens, Denys Sournac et Jean-Philippe Caffiero ont constitué le groupe Médicréa implanté à Lyon et à La Rochelle pour développer, breveter, fabriquer et distribuer mondialement une gamme d'implants et d'instruments innovants destinés à la chirurgie du rachis. Galia Gestion, qui connaît bien ce secteur d'activité, a souhaité participer en décembre 2005 à un premier renforcement des fonds propres du groupe de manière à lui permettre de préparer sereinement l'introduction sur le marché Alternext réussie en juin 2006.



Zoom



éditorial

Considéré à juste titre comme la maladie du siècle, le mal au dos touche ou touchera 8 Français sur 10 au cours de leur vie. Cette proportion se retrouve dans l'ensemble de la population des pays développés. Les problèmes pouvant survenir sur le rachis sont multiples : ils vont de la lombalgie à la fracture en passant par la déformation prématurée (scoliose), les causes étant diverses (usure due à de mauvaises postures, accident, maladie...). En conséquence, le recours à la chirurgie se développe fortement. Il s'agit de plus en plus d'une chirurgie instrumentée permettant soit de fusionner deux vertèbres avec l'aide d'implants chirurgicaux ou d'introduire d'autres implants entre deux vertèbres pour en faciliter le fonctionnement.

Le marché mondial des implants rachidiens est de l'ordre de 4,5 Milliards de dollars, il est situé à 85% aux USA. Comme de nombreux produits dans le secteur « medtechs » (technologies destinées au secteur médical), l'innovation se développe en Europe, en particulier en France où de jeunes sociétés en collaboration avec de brillants chirurgiens connaissent un fort développement.

Dans ce secteur, après avoir accompagné la société gironde Spine Next, cédée en 2004 au groupe US Abbott, Galia Gestion est entrée au capital de l'entreprise rochelaise Médicréa pour soutenir son développement quelques mois avant son introduction en Bourse réussie de juin 2006. L'article ci-joint illustre encore une fois qu'innovation et mondialisation constituent la clef de la réussite de nos PMI régionales.

Bonne lecture.

Christian Joubert

Le marché mondial des implants rachidiens connaît une croissance annuelle moyenne de 15% qui devrait continuer à ce rythme au moins jusqu'en 2008. Les implants et technologies dits de fusion (fixations thoracolombaires et cervicales, cages...) représentent 97% des ventes. Le secteur des produits dits de non fusion (prothèses discales...) représente 3% du marché mais on estime à 9% sa part probable dès 2008. Les techniques de fusion immobilisent les segments vertébraux entre eux et positionnent un greffon osseux pour favoriser leur fusion qui élimine toute douleur. Les techniques de non fusion visent également à supprimer les douleurs en insérant des implants qui préservent au moins une partie des mouvements entre les vertèbres.

Les USA représentent 85% du marché mondial en valeur.

Avec la collaboration d'un collège scientifique constitué de chirurgiens de réputation internationale, Médicréa a conçu puis fabriqué et commercialise aujourd'hui la gamme d'implants de fusion suivante :

- > **Le système PASSmed**, système de fixation thoracolombaire postérieure pour le traitement de certaines pathologies du rachis par fusion des segments vertébraux affectés (arthrodèse). Le PASSmed est le seul produit sur le marché mondial disposant de tous les types d'ancrages en version poly-axiale. Son concept de prolongateurs flexibles permet également une connexion des vertèbres facilitée et à distance de la colonne vertébrale, permettant des interventions beaucoup plus aisées et rapides. Ce système très polyvalent permet le traitement chirurgical des grandes déformations ainsi que des pathologies dégénératives et des accidents traumatologiques;
- > **Une gamme de cinq modèles de cages inter-somatiques (Neovix/Impix)**, destinées au traitement chirurgical des pathologies dégénératives affectant les vertèbres cervicales et lombaires, généralement utilisées en complément des implants de fixation pour favoriser la fusion entre les vertèbres;

- > **Un substitut osseux (Osmosys)**, mélange de céramiques ultra poreuses, utilisé pour la constitution et la consolidation de la trame osseuse;
- > **Le mini cadre cervical (C-Jaws)**, implant compressif permettant la stabilisation immédiate de la cage ou du greffon inséré préalablement et la fixation des vertèbres cervicales adjacentes. Ce produit lancé très récemment permet une réduction significative du temps d'intervention chirurgicale.



Médicréa développe actuellement de nouveaux implants de fusion (PASSmed II) mais aussi de non fusion (Granvia, vis pédiculaire articulée contenant un amortisseur).

La stratégie de Médicréa est de continuer à innover et de lancer son activité aux USA, premier marché mondial. Une filiale américaine Médicréa USA Corp. a été créée début 2006. La société a jusqu'à présent progressé en réinvestissant en permanence toutes ses ressources en Recherche Développement mais sa stratégie nécessitait impérativement en 2006 une levée de fonds conséquente. Ceci fut fait à hauteur de 11,5 M€ lors de l'admission sur le marché Alternext réussie en juin 2006 dans un contexte général boursier pourtant très délicat.

Vis-à-vis

L'Investisseur – Christian JOUBERT



Galia Gestion a investi 1,3 M€ fin 2005, en travaillant très vite dans un climat de confiance avec une équipe soudée et motivée entourée de conseils et de chirurgiens de haut niveau.

- Réinvestir en permanence en Recherche Développement depuis plusieurs années toutes les ressources découlant de la commercialisation de produits matures pour constituer une gamme innovante quitte à accepter des résultats financiers limités

- Réserver la levée de fonds au lancement industriel et commercial des produits innovants sur l'incoronable marché américain
Ceci nous a paru la stratégie la plus adaptée pour essayer de créer le plus de valeur à terme.

Le Chef d'Entreprise – Denys SOURNAC



Dès nos premiers entretiens avec Christian Joubert, j'ai vite réalisé que nous partagions exactement la même vision stratégique du développement de Médicréa et de son plan d'action. La connaissance très fine de notre secteur d'activité par Christian Joubert et l'équipe de Galia fut évidemment un catalyseur de nos relations et de notre envie de travailler ensemble.

Aujourd'hui, grâce à la prise de participation de Galia Gestion, suivie 6 mois plus tard par notre introduction en bourse, nous avons accédé à des moyens qui vont nous permettre de gagner des années dans notre plan de développement car notre fonctionnement en autofinancement limitait considérablement nos ambitions.

la vie du portefeuille



Audemat-Aztec, numéro 1 mondial des solutions de surveillance des signaux émis en Radio et TV, vient d'annoncer le rachat de la société ECRESO, basée en Gironde et spécialisée dans les émetteurs FM. Ce rachat s'intègre parfaitement dans la stratégie d'Audemat-Aztec en lui permettant notamment de renforcer ses compétences pour aborder le marché de la TNT (Télévision numérique), enjeu principal des prochaines années. Du fait de leur localisation voisine, les salariés des deux sociétés ont été regroupés sur le site de Mérignac qui abrite maintenant 65 collaborateurs.



GALIA GESTION et ACI ont apporté en juin 2006 300 K€ à NOVALASE. Ils s'agit du deuxième tour faisant suite au premier apport effectué en 2003. Cette société créée en 2001 par Patrick CHABASSIER est spécialisée dans la mise en œuvre des lasers à impulsions ultra courtes et dans l'opto-mécanique. Les fonds seront utilisés pour financer le développement de la société qui s'est transférée cet été d'UNITEC 1 à CANEJAN dans des locaux plus vastes.



La deuxième tranche de la levée de fonds décidée et partiellement mise en œuvre au printemps 2005 a été mise en juin 2006 à la disposition de

la société basée à Toulouse qui développe des produits électroniques de sécurité pour les transports et notamment un système de contrôle en continu de la pression des pneumatiques.

ademtech Basée à PESSAC (UNITEC 1), la société qui fabrique des nanobilles magnétiques pour le diagnostic, le tri cellulaire, la virologie et la biologie moléculaire a obtenu de ses actionnaires financiers (BIOAM, GALIA GESTION, SOCRI et ACI) une troisième levée de fonds pour le lancement de nouvelles gammes de produits et le développement international.

nouvelles participations

Trois opérations ont été mises en place au cours du second trimestre 2006



Après une solide expérience commerciale de terrain dans le secteur des vins et spiritueux, essentiellement au sein des groupes LVMH (Hennessy) et William Pitters, Jean Sébastien Robicquet a créé en Mars 2001 à Cognac la société Eurowinegate, au départ projet de portail web devant soutenir la commercialisation de vins de terroir avec une charte de qualité.

Comprenant très vite les écueils dressés à l'époque devant un tel projet (éclatement de la bulle internet), Il change très vite son fusil d'épaule en acceptant le challenge de créer pour le puissant groupe Diageo une vodka haut de gamme à base de raisins français : la vodka Ciroc.

À partir du succès de ce produit aux USA, Jean Sébastien Robicquet conçoit tout une nouvelle gamme de spiritueux à base de raisin (gin, tequila...). GALIA GESTION vient d'entrer au capital d'Eurowinegate pour lui donner les moyens financiers d'assurer le lancement industriel et commercial de ces nouveaux produits.



ALLIANCE BTPI

En juin dernier, Galia Gestion a investi dans le groupe de négoce et de location d'équipements de BTP Alliance BTPI en compagnie d'un pool d'investisseurs financiers.

L'opération a consisté à rapprocher les sociétés Lacampagne (Mérignac - 33 / Pau - 64), MPM TP et ATPS (Lormont - 33) ainsi que GDS (Montpellier - 34 / Toulouse - 31), afin de constituer une plate forme de distribution de matériels opérant sur l'ensemble du sud-ouest de la France et dédiée principalement aux marques Case New Holland (groupe Fiat) ainsi qu'à d'autres constructeurs leaders sur certains segments de marché comme Bomag (compacteur) ou Kubota (mini pelle).

Ce rapprochement renforce les moyens commerciaux, logistiques et techniques de chaque entité, permet de répondre aux besoins de l'ensemble de la clientèle sur la totalité du territoire et permet aux constructeurs d'équipements de s'appuyer sur des partenaires renforcés et dynamiques. Le groupe réalise un Chiffre d'affaires de près de 45 M€, emploie 130 personnes; il est dirigé par Gilles Beaufranc, dirigeant de Lacampagne.

PRA XCELL

outils de thérapie cellulaire

À l'origine du projet, se trouve un constat commun fait par deux chercheurs du CNRS spécialistes du domaine de la greffe de moelle osseuse, Patrice Richard et Lin Zeng. Ce constat réside sur l'importance grandissante de la moelle osseuse comme source cellulaire dans les nouvelles thérapies cellulaires régénératrices.

Ceci les a amenés à imaginer des outils spécifiques, qui sont à la fois des instruments, des procédures de cultures et des kits, facilitant la mise en place de ces nouvelles thérapies et répondant ainsi au besoin des cliniciens pour la mise en place de ces nouveaux traitements. Pour créer et développer PraXcell, l'équipe s'est complétée d'un ingénieur biomédical, Christian Schmit et d'un manager des industries pharmaceutique et biomédicale, Michel Eymeri. Les premiers développements de l'activité de PraXcell s'appliquent aux marchés historiques et existants que sont la greffe de moelle et la greffe de cornée.

GALIA GESTION est entrée au capital de PraXcell aux côtés du Fonds d'Amorçage Midi-Pyrénées afin d'accompagner ses objectifs de croissance : répondre à l'augmentation des besoins de sa clientèle actuelle, finaliser le développement et l'industrialisation des nouveaux produits, réussir leur commercialisation et continuer l'ensemble de ses travaux de R&D.



Préleveur de sang placentaire

Galia accompagne votre stratégie

Galia intervient à 3 moments stratégiques du cycle d'entreprise

> La création :

Le projet présente des risques mais promet une forte croissance dans des technologies de pointe et sur des marchés nouveaux.

> Le développement :

L'entreprise veut changer d'échelle.

> La transmission :

Cession, désengagement partiel ou progressif...

Yves Bardinnet :

bardinnet.yves@galia-gestion.com

Christian Joubert :

joubert.christian@galia-gestion.com

Véronique Bernard :

bernard.veronique@galia-gestion.com

Stéphanie Delbosq :

delbosq.stephanie@galia-gestion.com

Vincent Schifano :

schifano.vincent@galia-gestion.com

N°7 - octobre 2006

Directeur de la publication

Stéphanie Delbosq

Conception, réalisation : L'Agence 2Com

ISSN : 1771-355

Retrouvez-nous sur www.galia-gestion.com

Galia Gestion Société par actions simplifiée au capital de 200 000 €. 2, rue des Piliers de Tutelle - BP 149 - 33025 Bordeaux cedex
Tél. : 05 57 81 88 10 - Fax : 05 56 52 17 34