

Implanet

Mars 2019



www.implanet.com



ALIMP
EURONEXT
GROWTH



Disclaimer

References herein to this presentation (the "Presentation") shall mean and include this document, any accompanying oral presentation and any question and answer session, as well as any further information made available in connection herewith.

This Presentation has been prepared by Implanet (the "Company") and is provided for information purposes only.

The information and opinions contained in this Presentation are provided as of the date of this Presentation only and may be updated, supplemented, revised, verified or amended, and thus such information may be subject to significant changes. The Company is not under any obligation to update the information or opinions contained herein which are subject to change without prior notice.

The information contained in this Presentation has not been subject to independent verification. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to the accuracy, completeness or appropriateness of the information and opinions contained in this Presentation. The Company, its subsidiaries, its advisors and representatives accept no responsibility for and shall not be held liable for any loss or damage that may arise from the use of this Presentation or the information or opinions contained herein.

This Presentation contains information on the Company's markets and competitive position, and more specifically, on the size of its markets. This information has been drawn from various sources or from the Company's own estimates. Investors should not base any investment decision on the information in this Presentation.

The statements contained in this Presentation that are not purely historical are forward-looking statements. Such forward-looking statements include, but are not limited to, statements regarding the Company's or its management's expectations, hopes, beliefs, intentions or strategies regarding the future. In addition, any statements that refer to projections, forecasts or other characterizations of future events or circumstances, including any underlying assumptions, are forward-looking statements. The words "anticipates," "believe," "continue," "could," "estimate," "expect," "intends," "may," "might," "plan," "possible," "potential," "predicts," "project," "should," "would" and similar expressions may identify forward-looking statements, but the absence of these words does not mean that a statement is not forward-looking. The forward-looking statements contained in this Presentation are based on the Company's current expectations and beliefs concerning future developments and their potential effects on the Company and its business. There can be no assurance that future developments affecting the Company will be those that have been anticipated. These forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties (some of which are beyond the Company's control) or other assumptions that may cause actual results or performance to be materially different from those expressed or implied by these forward-looking statements. More specifically, such factors could include, without limitation, general economic and business conditions, global medical device market conditions, industry trends, competition, changes in law or regulation, changes in taxation regimes, the availability and cost of capital, the time required to commence and complete clinical trials, the time and process required to obtain regulatory approvals, currency fluctuations, changes in business strategy, and political and economic uncertainty. Your attention is also drawn to the risks described in the reference document of Implanet filed with the Autorité des marchés financiers (the "AMF") on April 16th, 2018 under n°D.18-0337 to which you are invited to refer (a copy of which is available on the Company's website).

This Presentation does not constitute an offer to sell or subscribe or a solicitation of an offer to purchase or subscribe for securities in any jurisdiction. It is not a recommendation in any manner for the sale or purchase of securities, or intended to be used as the basis for any investment decision in relation to the sale or purchase of the Company's securities. All persons accessing this Presentation are deemed to agree to all the restrictions and limitations set out above.

The distribution of this Presentation may be restricted by law and persons into whose possession this Presentation comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions.

By accessing this Presentation, you agree to be bound by the restrictions set out above.



Implanet en bref

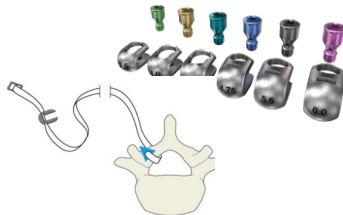


- **Cotée sur le marché :**
 - Euronext Growth Paris
 - OTCQX – New York
- **Implantations :** Bordeaux & Boston
- **Collaborateurs :** 38 personnes (dont 5 aux États-Unis)
- **CA estimé en 2018 :** 6,7 M€



Plateforme JAZZ®

- ✓ Gamme de produits propriétaires pour adresser 100% des pathologies de fusion vertébrale
- ✓ Amélioration démontrée des résultats cliniques
- ✓ Avantages économiques avérés



MADISON®

- ✓ Gamme complète de prothèses totales de genou
- ✓ Préservation du capital osseux du patient
- ✓ 7 années de recul clinique





Une société dirigée par une équipe d'experts



Ludovic LASTENNET

Directeur Général

Administrateur

25 ans d'expérience

Stryker Corporation, Kavo
Dental (Groupe Danaher Corp.)



David DIEUMEGARD

Directeur Financier

23 ans d'expérience

Kot, Musiwave, ActivIdentity

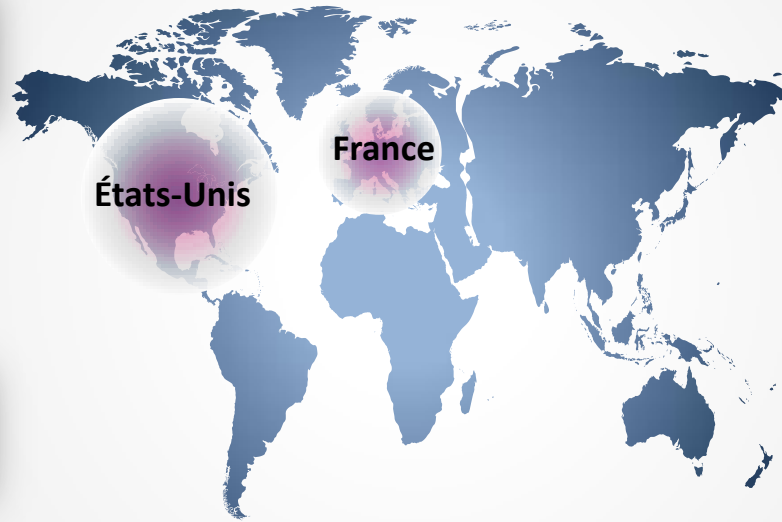


Régis LE COUEDIC

Directeur R&D & RAQA

26 ans d'expérience

Zimmer, Stryker Corporation,
Spine Next, Abbott Spine



Laurent PENISSON

Directeur Commercial

23 ans d'expérience

Stryker Corporation, Arthrex



Nicolas MARIN

Directeur Marketing

20 ans d'expérience

Stryker Corporation



Shane DOYLE

VP US Ventes & Marketing

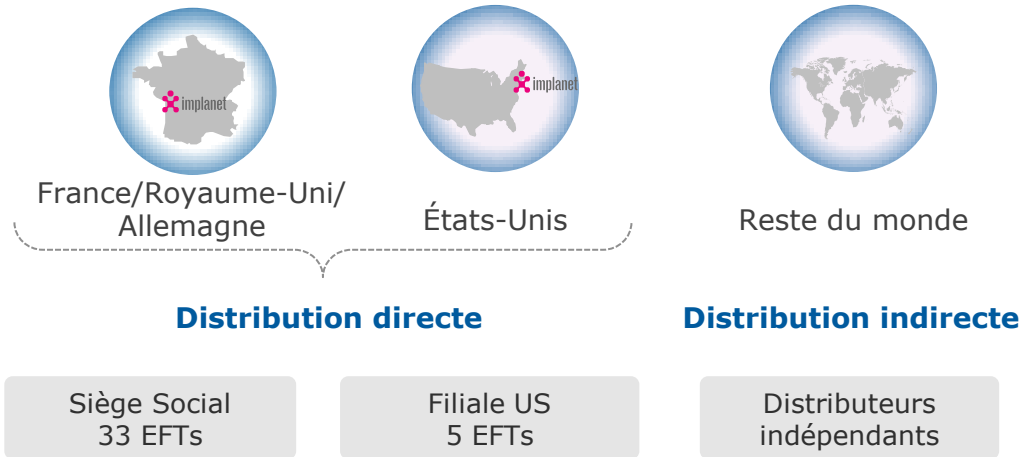
20 ans d'expérience

Etex Corporation, Stryker
Corporation

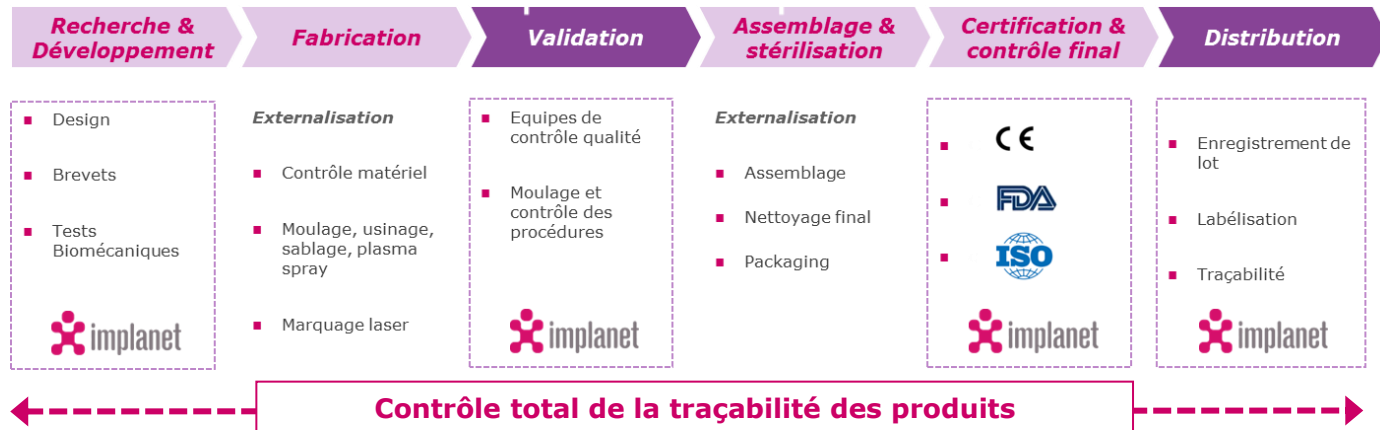
**Forte expérience internationale
avec des experts de la technologie médicale**



Une entreprise orthopédique éprouvée avec des revenus récurrents



Opérations
& Processus qualité



«First In Class» RAQA Organisation



MADISON[®], une gamme complète de prothèses de genou



MADISON® une prothèse de genou de dernière génération

Présentation

- Une gamme complète
- Préservation du stock osseux
- +17 000 Madison posées depuis 2010
- 4% de PM en France / N° 3 Français
- 7 ans de suivi et de données collectées



Marquage



Est. T4 2019



Partenariats

- Accord de partenariat avec **KICO KNEE INNOVATION COMPANY PTY LTD** en novembre 2018 (Australie, Nouvelle-Zélande et États-Unis)



- **Accord OEM** en cours de négociation pour les États-Unis

Reconnaissance mondiale de la valeur clinique de MADISON®



JAZZ[®], une technologie adoptée en chirurgie du rachis



Techniques de fusion en chirurgie complexe du rachis

STANDARD ACTUEL DES SOINS = CONSTRUCTION TOUT VIS

- Déformation pédiatrique
- Dégénération adulte
- Traumatisme
- Maladies dégénératives



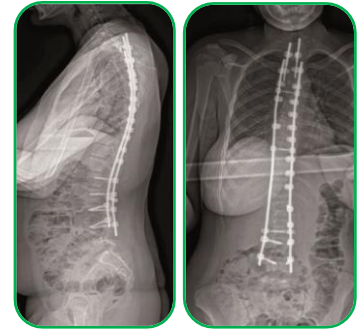
INCONVÉNIENTS DES CONSTRUCTIONS TOUT VIS

- Quantité de métal
- Mauvais placement de vis
- Fixation des vis
- Exposition aux rayons-X
- Coût des instruments

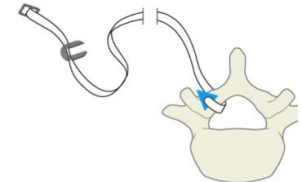
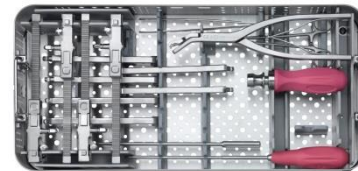


LA SOLUTION DE DEMAIN = LA PLATEFORME JAZZ®

- ✓ Vaste gamme de produits pour adresser 100% des pathologies de fusion
- ✓ Amélioration considérable des résultats cliniques
- ✓ Plus économique



STERILE



JAZZ[®], un « standard of care » dans la chirurgie de la déformation rachidienne



CHIRURGIENS

- ✓ Parfaite réduction frontale
- ✓ Alignement sagittal best-in-class
- ✓ Dérotation axiale du rachis importante



PATIENTS

- ✓ Meilleures correction, efficacité et sécurité
- ✓ Réduction de 20% du temps de chirurgie ⁽¹⁾



HÔPITAUX

- ✓ Avantages économiques démontrés⁽²⁾
- ✓ Réduction de la quantité d'implants / des pertes sanguines / du temps d'opération / de la durée de séjour⁽¹⁾
- ✓ Coût total d'opération : -13%



+36,000
JAZZ[®] vendus depuis 2014

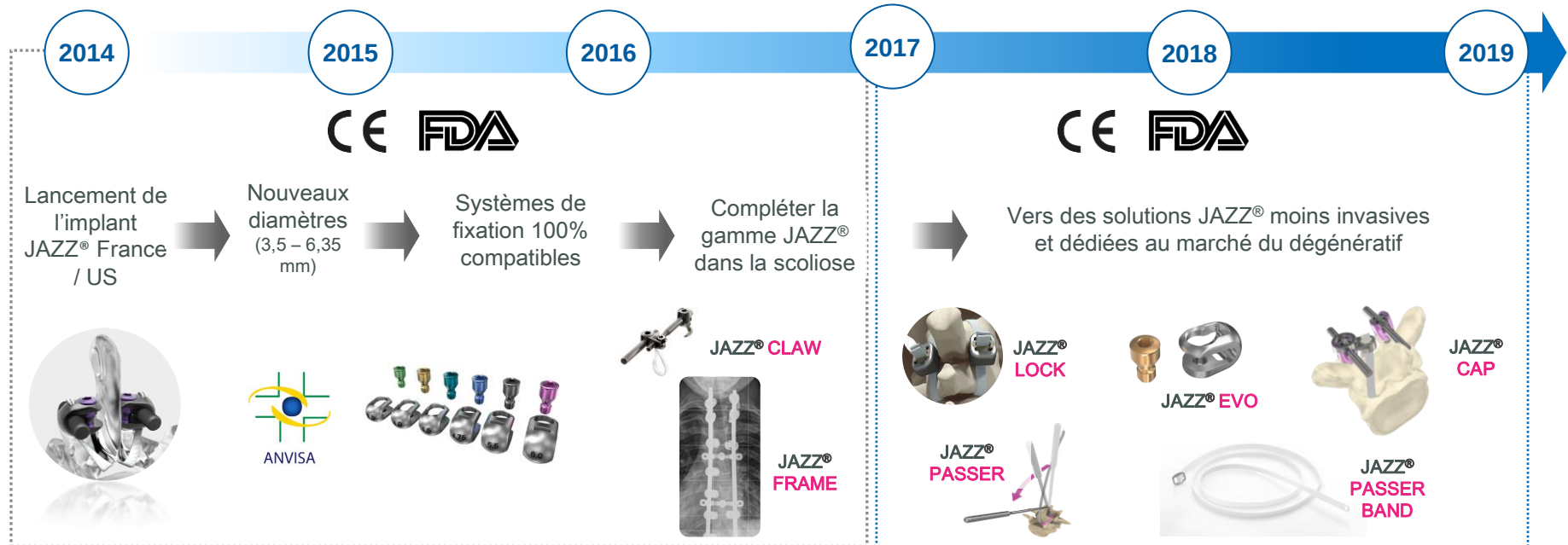
+7,000
Patients

158
chirurgiens utilisateurs
(US-FR-GER)

(1) Health Advances
(2) Dans la scoliose idiopathique de l'adolescent



Rythme soutenu des lancements de nouveaux produits depuis le début



24 brevets accordés au niveau mondial



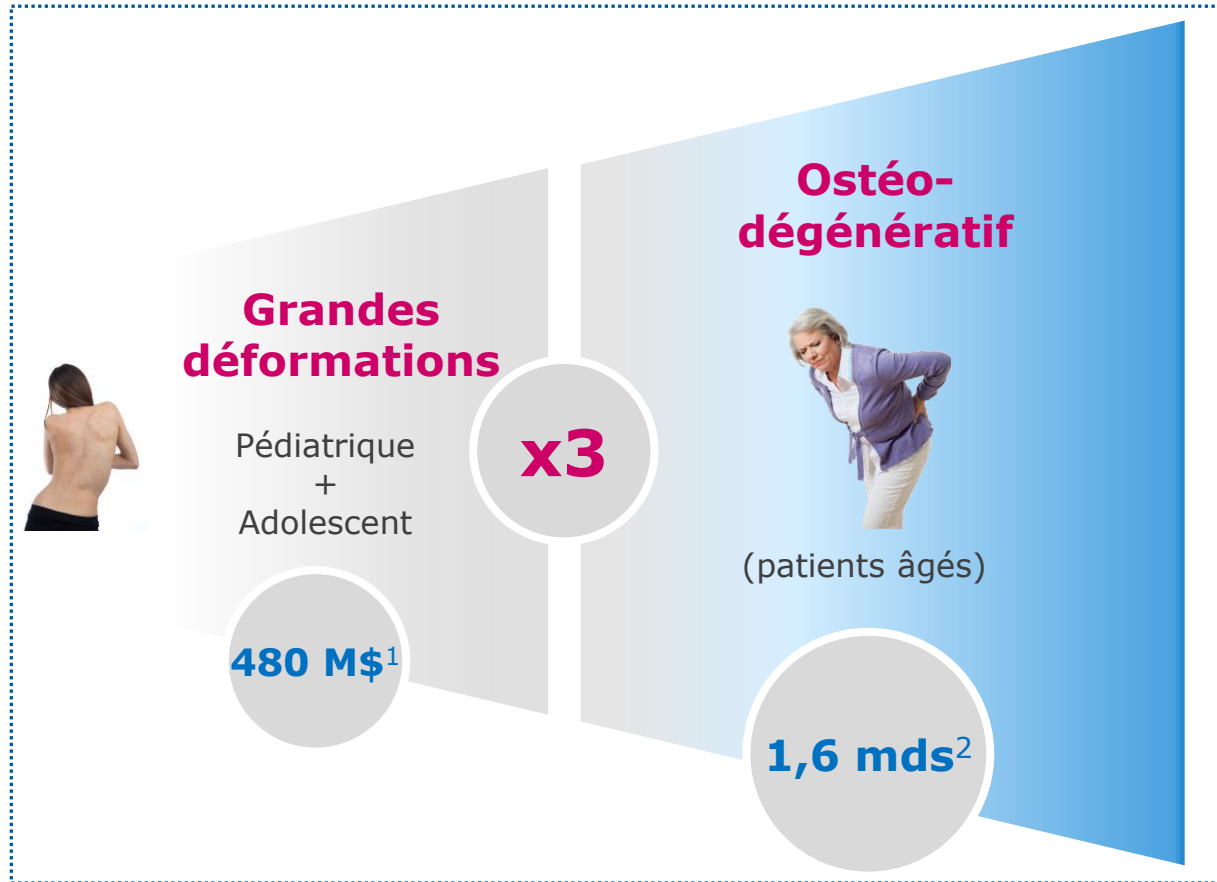
Autorisation réglementaire obtenue dans **80%** du marché mondial : États-Unis, Europe...

... pour traiter 100% des pathologies de fusion vertébrale



Cibler la fusion vertébrale : un marché mondial de 2 milliards de dollars

Fusion vertébrale
860 000 chirurgies / an dans le monde ^{(1) (2)}



Vieillesse démographique

Prévalence de la douleur chronique du dos

Traitements non satisfaisants : mauvaise qualité osseuse = échecs opératoires

(1) : sources i-Data 2010; Société
(2) : sources i-Data 2010; D. K. Chin and al. Osteoporos Int (2007) 18:1219-1224.; Société

Opportunité de croissance majeure pour Implanet



Capitaliser sur le succès de JAZZ® pour accélérer le développement dans les maladies osseuses dégénératives

- Entre 10% et 30% des cas classés à risque élevé (qualité osseuse médiocre) ⁽¹⁾ ...
- ...dont 20% à 25% de cas d'ostéoporose en comorbidité ⁽²⁾
- 25% des cas impliquent des complications associées à des cyphoses ou des jonctions proximales à la suite d'une fusion vertébrale ⁽¹⁾

700 000 cas / an⁽³⁾ = 1,6 mds\$ ⁽⁴⁾

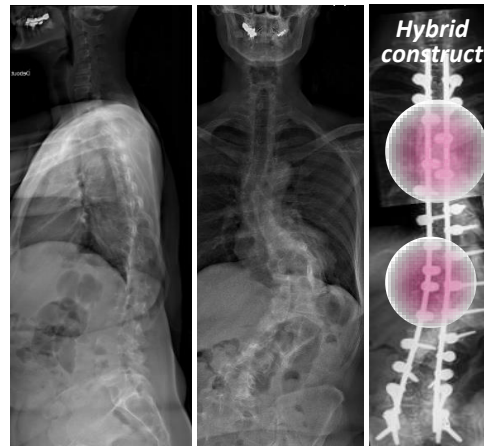
1/

Sécurisation des vis



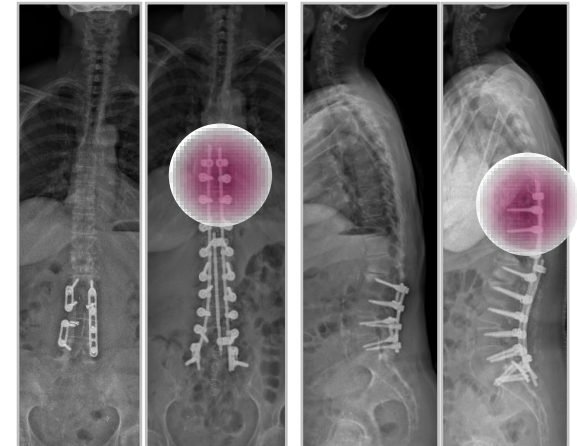
2/

Remplacement de vis intermédiaires



3/

Cyphose jonctionnelle proximale



(1) : source : 2015 Health Advances study

(4) : cf Sung Bae Park, M.D.1 and Chun Kee Chung, M.D. 2 Strategies of Spinal Fusion on Osteoporotic Spine. J Korean Neurosurg Soc. 2011 Jun; 49(6): 317-322.)

(3) : sources i-Data 2010

(4) : sources D. K. Chin et al. Osteoporos Int (2007) 18:1219-1224



Un réseau de centres de référence prestigieux

Amérique du Nord

Etats-Unis

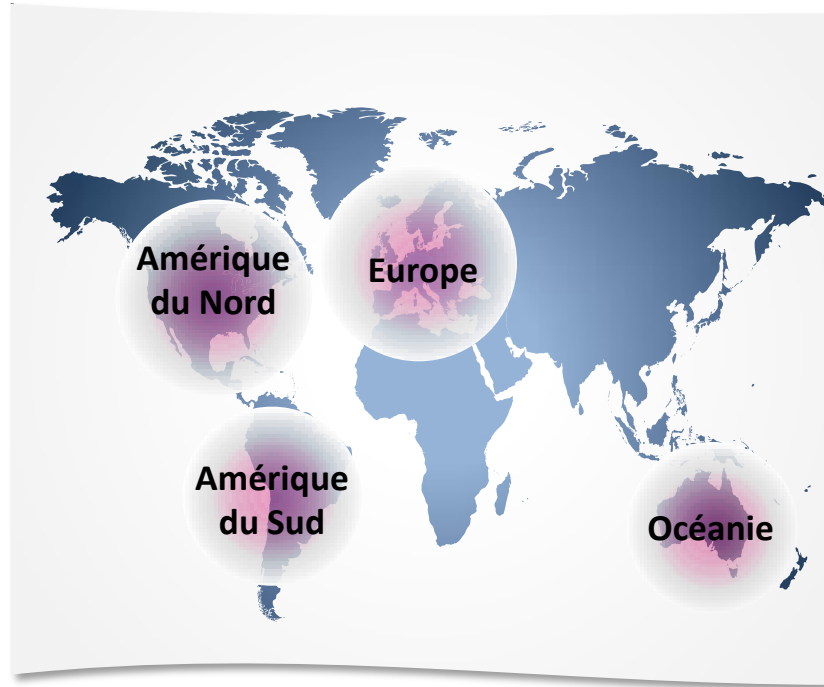


NewYork-Presbyterian



Amérique du Sud

Brésil et Pérou



Océanie

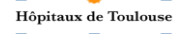
Australie



care, advocacy, research, education

Europe

France, Allemagne, Grèce, Italie, Portugal, Espagne et Royaume-Uni



The Royal Orthopaedic Hospital NHS
NHS Foundation Trust



royal manchester
children's hospital charity
supporting excellence in treatment, care and research
Registered Charity 1089011





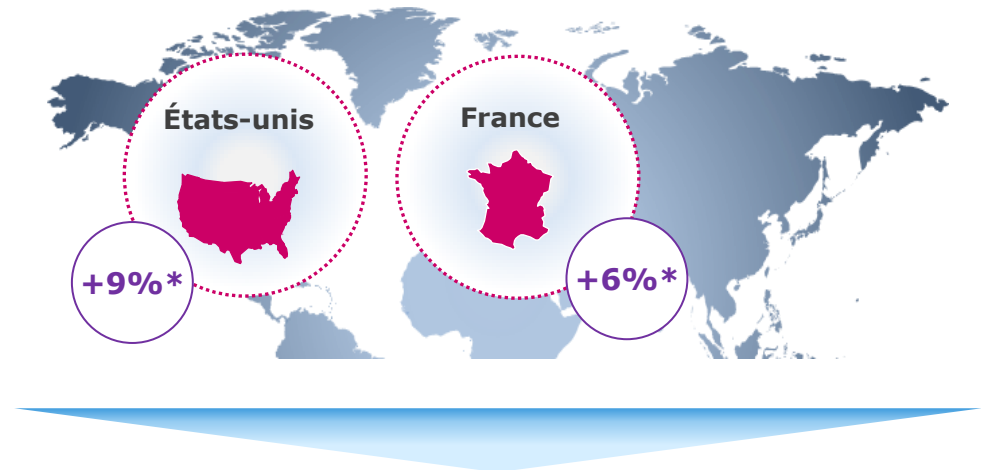
Une organisation commerciale internationale



Dates-clés

- **Juin 2018** :
ouverture d'une succursale au Royaume-Uni
- **Juillet 2018** :
création de la filiale Implanet GmbH en Allemagne
- **Octobre 2018** :
1^{ères} chirurgies Jazz® réalisées au Royaume-Uni et en Belgique
- **Février 2019** :
1^{ères} chirurgies Jazz® réalisées en Allemagne

Modèle des Ventes en direct



Duplication du modèle des Ventes en direct

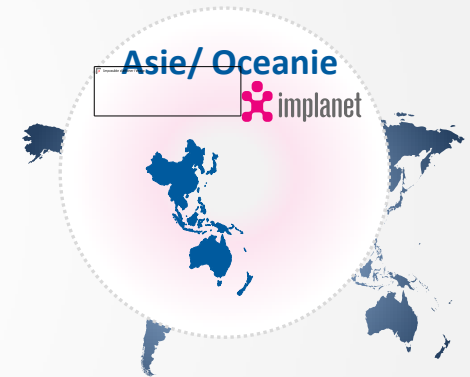
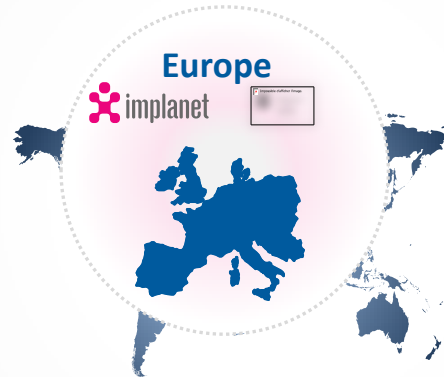
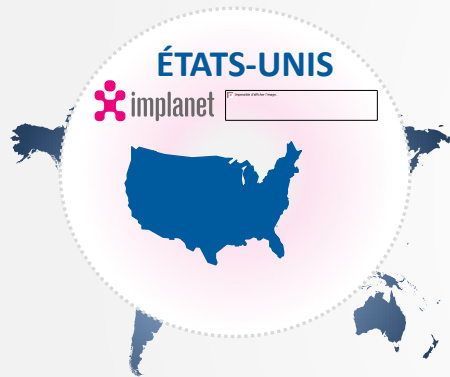


**Duplication de notre modèle
de vente directe éprouvé en Europe**

(*) Unités Jazz® vendues en 2018 par rapport à 2017



Des partenariats pour accélérer le développement de JAZZ® à l'international



ÉTATS-UNIS

- **Implanet America** : 2,4 M\$ en 2018
 - 1 VP
 - 2 Area Managers
 - 25 Agents (1 099 Reps)
- **SeaSpine** : 140 M\$ en 2018
 - N°7 Mondial
 - N°6 aux États-Unis

EUROPE

- **Implanet SA** : 1,9 M€ en 2018
 - Direct en France
 - Direct en Allemagne depuis fin 2018
 - Direct au Royaume-Uni depuis fin 2018
- **Stratégie de Partenariat** :
 - Signature d'un accord avec un acteur de dimension européenne

ASIE & OCÉANIE

- **Implanet SA** : initié en 2018
 - Distribution en Australie
 - Distribution en Nouvelle-Zélande
- **L&K Biomed** :
 - N°1 en Corée du Sud
 - Forte présence en Asie
 - Contrat signé en 2018 (Corée du Sud, Japon & Chine)



143 M€ (+9%)

CA 2018

#7

Classement mondial

90%

Part CA réalisé aux États-Unis

#6

Classement États-Unis

~50%

Spinal Implants



~50%

Orthobiologics

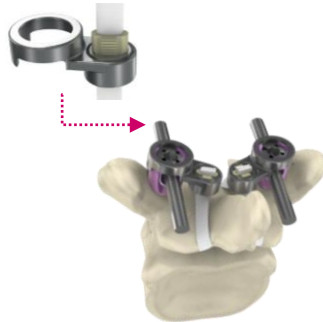


Partenariat stratégique (*Private Label Distribution agreement*)

- **Accord de distribution exclusive pour JAZZ®** avec SeaSpine aux États-Unis (le plus grand marché mondial pour le traitement des pathologies de la colonne vertébrale)
(hors clients américains d'Implanet que la société continuera de distribuer en direct)
- **Bénéficier des forces de vente de SeaSpine aux États-Unis**
 - 10 Area Managers
 - Training & Education Specialists
 - +200 Agents (1099 Reps)
- Partenariat d'une **durée initiale de 6 années** avec une garantie de minima annuels de vente à Implanet
- SeaSpine & Implanet : même vision avec une forte culture d'innovation et d'éducation



Jazz[™]
Cap SP



1/ Le produit

- Une solution **propriétaire, unique** et complète de **stabilisation des vis** dans les **os de mauvaise qualité et/ou ostéoporotiques**

2/ Les drivers

- 25 à 50% des patients présentent une co-morbidité due à l'ostéoporose**
"Adult spinal deformity (ASD) has become a frequent condition with the aging population, leading to functional limitations and disability in the elderly group⁽¹⁾. Its management poses great challenges to the spine deformity surgeon in relation to its assessment, surgical treatment and mostly to its follow-up, with a high revision rate, ranging between 10 and 25%"
- 5 à 35 % des complications de la pseudarthrose**
"The rates of this well-known iatrogenic complication after lumbar spine fusions have ranged from 5% to 35%, with a significantly higher incidence in those spanning 3 or more spinal levels....23.6% of revision fusion surgeries were performed for pseudarthrosis" ⁽²⁾

3/ Marché/Commercialisation



Déc 2018



Mars 2019

- JAZZ Cap[®] **conçu** pour les vis JAZZ : la solution Implanet pour la stabilisation des vis chez les patients adultes ostéoporotiques
- JAZZ Cap[®] **adapté** à la gamme complète des vis SeaSpine : un blockbuster unique sur le marché américain de 2,5 milliards de dollars de la sécurisation des vis chez les patients présentant une mauvaise qualité osseuse

(1) Extract from: Bourghli A1, Boissiere L2, Larrieu D2, Vital JM2, Yilgor C3, Pellisé F4, Alanay A3, Acaroglu E5, Perez-Gruoso FJ6, Kleinstück F7, Obeid I2; European Spine Study Group. Lack of improvement in health-related quality of life (HRQOL) scores 6 months after surgery for adult spinal deformity (ASD) predicts high revision rate in the second postoperative year. Eur Spine J. 2017 Mar 30. doi: 10.1007/s00586-017-5068-9. [Epub ahead of print]
 (2) Martin, B. I., Mirza, S. K., Comstock, B. A., Gray, D. T., Kreuter, W. & Deyo, R. A. (2007) Reoperation rates following lumbar spine surgery and the influence of spinal fusion procedures, Spine (Phila Pa 1976). 32, 382-7.



Pourquoi investir ?



PROMOUVOIR l'innovation

- **Innover** pour enrichir la plateforme JAZZ® (*plus de 8 produits lancés en 2017 et 2018*)
- **Traiter** un nombre croissant d'indications dans la chirurgie du rachis avec des implants stériles à usage unique et moins invasifs tout en réduisant les durées d'intervention et les coûts pour les établissements



DÉMONTRER la valeur médicale prouvée grâce à des études cliniques

- **Valider** la technologie (+20 publications et 24 brevets)
- **Accroître** le nombre de chirurgiens utilisateurs
- **Participer** aux conférences scientifiques les plus importantes



ACCÉLÉRER le développement commercial

- **Poursuivre les efforts** de commercialisation de la plateforme technologique JAZZ®
- **Cibler en direct** les marchés à haut potentiel, tels que les États-Unis, l'Allemagne et l'Angleterre
- **Élargir** rapidement l'implantation mondiale d'Implanet



GÉRER activement les finances

- **Optimiser** la structure opérationnelle pour atteindre au plus tôt l'équilibre financier
- **Accéder** à des capitaux complémentaires



Éléments financiers



Données boursières (cloture au 12 mars 2018)



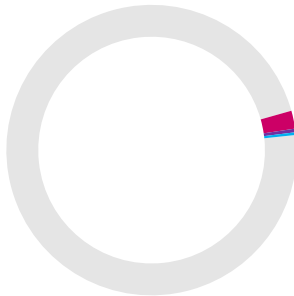
ALIMP
EURONEXT
GROWTH



- Introduction en bourse: Novembre 2013
- Marché: Euronext Growth Paris
- Prix de l'action : 0,122 €
- Nombre d'actions : 38 810 530
- Cap. Boursière : 4,7 M€
- Volume moyen sur 3 mois : 355 667 actions/jour
- Cotation aux États-Unis : OTCQX

Actionnariat non dilué (31 Janvier 2018)

Float
97.3%



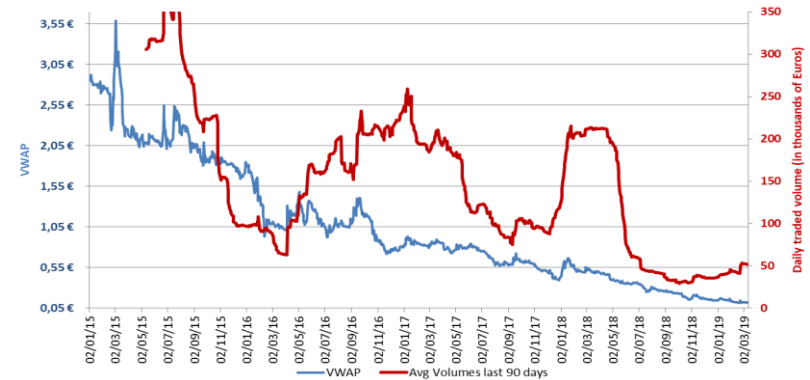
Investisseurs
2.0%

Autocontrôle
0.4%

Employés
0.3%

Options & bons de souscription

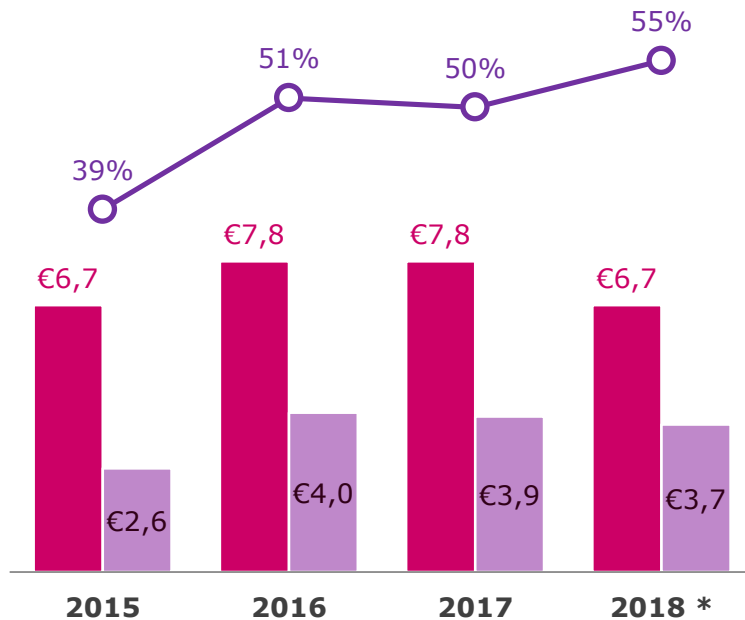
- 1 579 846 options & bons de souscription au profit des salaires et consultants donnant accès à 1 316 954 actions nouvelles, prix d'exercice moyen de 0,55 €
- 4 226 310 bons de souscription à des fonds américains, donnant accès à 4 424 645 actions nouvelles, prix d'exercice moyen de 0,55 €





Chiffre d'affaires et marge brute

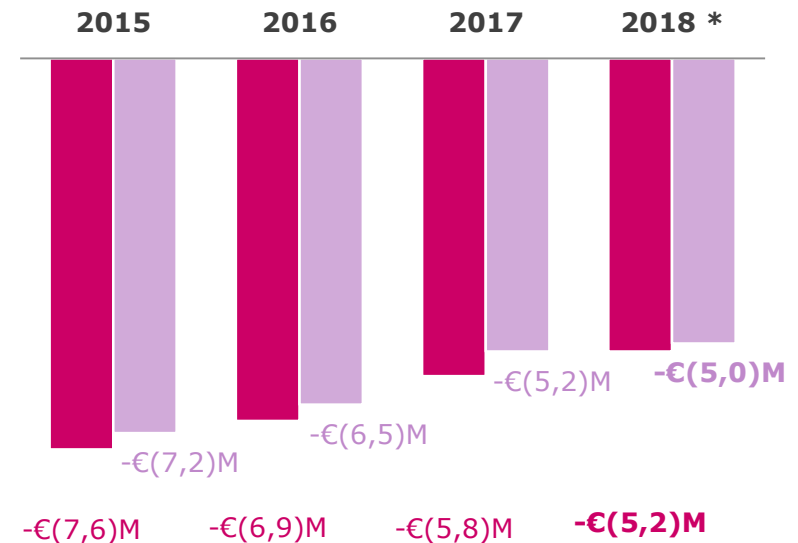
- Un modèle de chiffre d'affaires 2018 recentré sur les ventes en direct
- Des implants exclusifs générant une marge élevée



■ Chiffre d'affaires ■ Marge brute (M€) —○— Marge brute (%)

EBIT et flux de trésorerie

- Bonne maîtrise des coûts d'exploitation pour améliorer l'EBIT
- Un modèle économique non capitalistique : des flux de trésorerie disponibles proches de l'EBIT



■ EBIT (M€) ■ Flux de trésorerie (M€)

(*) non audité



Compte de résultat

(K€ - normes IFRS)	S1 2018 (6 mois)	2017 (12 mois)	2016 (12 mois)
Chiffre d'affaires	3,632	7,843	7,825
Marge brute	2,023	3,924	3,981
Taux de marge brute	55,7%	50.1%	50.9%
Charges opérationnelles	-4,772	-9,707	-10,862
Perte avant éléments non récurrents	-2,750	-5,783	-6,881
Résultat opérationnel	-2,750	-6,238	-6,881
Résultat net	-2,772	-6,612	-7,288

Flux de trésorerie

(K€ - normes IFRS)	S1 2018 (6 mois)	2017 (12 mois)	2016 (12 mois)
Flux liés aux activités opérationnelles	(3,102)	(5,209)	(6,461)
dont trésorerie	(2,420)	(4,777)	(5,736)
dont variation du BFR (-)	422	(311)	155
dont Capex (-)	260	743	570
Flux liés aux activités d'investissement	1,113	1,817	11,438
dont capitaux propres	1,000	3,729	7,425
dont emprunts et intérêts	(296)	(1,734)	(1,703)
dont autres (facteur et placements)	(167)	(178)	5,716
Variations des cours des devises	4	(67)	(60)
Variation de trésorerie	(1,985)	(3,458)	4,917

- Chiffre d'affaires impacté par l'arrêt de l'activité arthroscopie et la réorganisation du modèle de vente en directe en Europe
- Taux de marge brute en hausse de +5% à 55%
- Bonne maîtrise des charges opérationnelles et réorganisation finalisée fin 2018 qui devraient permettre d'économiser 1 M€ en 2019 sur les frais fixes
- Peu capitalistique, coûts limités des instruments JAZZ
- Diminution de la consommation de trésorerie en 2018, passant de 3,1 M€ au premier semestre à 1,9 M€ au second semestre
- Trésorerie et équivalents de trésorerie de 0,7 M€ à fin 2018, plus une ligne convertible de 0,6 M€ sur le T1 2019
- Dette à long terme non significative

IMPLANET

Ludovic Lastennet
Directeur Général
Tel. : 05 57 99 55 55
investors@implanet.com

David Dieumegard
CFO
Tel.: 05 57 99 55 76
ddd@implanet.com

NEWCAP

Relations Investisseurs
Valentine Brouhot / Pierre Laurent
Tel. : 01 44 71 94 94
implanet@newcap.eu

www.implanet.com

