

Vexim va à la confrontation sur le marché des FVC

Comment faire bouger les lignes pour glaner quelques points de croissance sur un marché occupé par des acteurs majeurs installés de longue date ? La medtech toulousaine Vexim, spécialiste de la restauration anatomique mini-invasive des fractures vertébrales, pense tenir la bonne méthode. Elle met en avant son innovation de rupture dans le domaine du traitement des fractures vertébrales à compression (FVC) grâce à laquelle elle réalise déjà 1,5 M€ de chiffre d'affaires. Elle vient, par ailleurs, de recruter comme directeur général un spécialiste du secteur, Vincent Gardès, venu directement du management de Medtronic, l'un des ténors mondiaux. Une manière de mieux maîtriser les méthodes de son premier concurrent. Technologiquement, l'implant en titane développé par Vexim, le SpineJack®, adresse la quasi-totalité des fractures vertébrales de la colonne, et fait valoir de nombreux avantages. Ce device peut être inséré de manière mini-invasive dans la vertèbre et déployé en fonction de l'anatomie de la fracture et de la restauration nécessaire. Un ciment osseux est ensuite injecté dans la vertèbre restaurée afin d'en permettre la fixation et de soulager les douleurs du patient. Faite par un chirurgien entraîné, cette procédure ne prend que 25 à 35 minutes environ, et son coût est d'environ 3 000 €. Une réduction importante des douleurs est immédiatement perceptible après l'intervention, et la sortie de l'hôpital se fait dans les 24 à 48 heures suivant l'opération. En Europe, plus de 2 000 patients ont déjà été traités de cette manière depuis la commercialisation de ce traitement mi-2010. Vexim bien implanté en France l'est aussi en Allemagne grâce à un accord de distribution signé avec la branche européenne de Stryker en 2009. Et en 2012, elle pourrait installer sa propre filiale dans ce pays qui a fait le choix de rembourser la technologie.

Le marché US prochaine étape

Au-delà, le véritable grand objectif de Vexim se trouve sur le marché US qui pèse quelques 385 M\$ (303 M€) par an. Un territoire difficile d'abord. La FDA y a établi des standards très stricts en matière de certification. La compétition territoriale est aussi exacerbée et dominée par Medtronic, le leader mondial, qui est déjà présent avec son traitement des FVC par ballons. On estime à 900 000 les cas de FVC par an aux États-Unis. « *Le ticket d'entrée pour accéder au premier marché mondial a, nous le savons, un coût élevé pour une startup comme la nôtre* », nous a expliqué Vincent Gardès. « *Nous devons mener sur place des études cliniques pour convaincre la FDA de la valeur ajoutée de notre technologie. Le lancement du produit se chiffre à plusieurs dizaines de millions de dollars.* » Pour tenir son pari, la medtech compte sur ses actionnaires historiques, Truffle Capital et Banexi Venture, qui l'accompagnent depuis 2006, mais elle devra tout de même leur démontrer la fiabilité de ses projections et sa capacité à trouver rapidement l'équilibre financier. Dans cette course à la performance, l'entreprise dispose tout de même de quelques munitions. En 2010, Vexim a notamment obtenu une certification FDA pour son ciment Cohesion (1). Certes, comme le rappelle Vincent Gardès : « *Notre ciment représente déjà une avancée intéressante par rapport à nombre de ciments actuellement commercialisés, mais l'innovation de rupture vient réellement de notre implant qui requiert donc des études plus poussées.* » Il n'en reste pas moins qu'arriver avec un nom déjà connu donne davantage d'assurance.

**« Le MARCHÉ représente
900 000 CAS DE FVC »
Vincent Gardès**

VEXIM

PARTENAIRES

Conseil juridique, affaires courantes

- HBC Avocats, Me Jean-Luc Elhoueiss – Paris

Conseil juridique, brevets

- Cabinet Mintz Levin, Dr Ivor Elrifi & Brian Hopkins – Boston, New York

Conseil en communication, relations presse

- Alize RP – Paris

Partenaires académiques

- Laboratoire Biomécanique (LBM) du Sernam – Paris
- University Health Network (UHN) de l'université de Toronto, Canada
- Université de Marburg, Allemagne

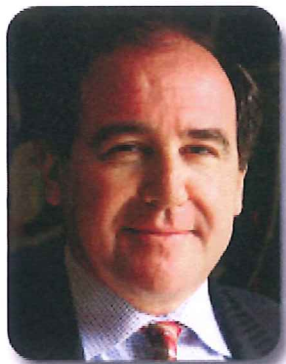
Partenaires de distribution

- Stryker EMEA (Allemagne, Autriche, Irlande, RU)
- MBA (Espagne, Italie)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Recrutements

- Vincent Gardès est nommé directeur général de Vexim en janvier 2012.



REGARDS CROISÉS SUR LA SOCIÉTÉ

Philippe Pouletty, directeur général de Truffle Capital, et cofondateur de Vexim

« L'arrivée de Vincent Gardès est un choix des actionnaires de Truffle Capital et Banexi Venture qui tient compte de la plus grande maturité de la société et de sa volonté de se renforcer au niveau international. Vincent Gardès a beaucoup d'expérience dans les medicaldevices et dans les stades commerciaux au niveau européen. La priorité pour Vexim reste l'Europe, où elle souhaite prendre une grosse part de marché : l'Allemagne constitue son premier marché, ensuite viennent la France et la Suisse, puis l'Espagne et l'Italie. La seconde priorité est de distribuer l'implant Spinejack sur le marché américain par le biais d'un partenariat à court terme avec une société américaine pour distribuer le produit, ce qui permettrait d'attendre d'avoir l'autorisation de mise sur le marché de la FDA. Il est fort probable que Vexim commercialisera d'abord son ciment Cohesion sur le marché américain. »

(1) - Lire : « Nouveau sésame américain pour Vexim », dans le n° 503 de Bf du 18/04/2011

Anne-Laure Languille - allanguille@biotech-finances.com

© Bf n°534 du 16/01/2012

Entreprises citées :

- ▶ Food and Drug Administration
- ▶ Medtronic
- ▶ Vexim
- ▶ Truffle Capital
- ▶ Stryker

Acteurs :

- ▶ Philippe Pouletty
- ▶ Vincent Gardès