

## Entreprises



### Nouveau sésame américain pour Vexim

C'est effectif, la medtech toulousaine Vexim, spécialiste du traitement des fractures vertébrales, a obtenu la certification FDA pour son ciment COHESION®. Ce produit osseux de dernière génération est utilisé dans le cadre d'interventions de restauration anatomique mini-invasive, avec l'implant SpineJack® développé par Vexim. Ce système d'implant intravertébral est destiné d'une part au redressement d'un corps fracturé suite à un traumatisme, et d'autre part au maintien de celui-ci jusqu'à l'injection d'un ciment de stabilisation destiné à consolider la fracture.

« Contrairement à d'autres os pour lesquels les chirurgiens ont des outils pour réduire les fractures, les traitements actuels ne permettent pas de restaurer l'anatomie vertébrale après une fracture, qu'elle soit ostéoporotique ou liée à un accident », explique le Dr Philippe Pouletty, directeur général de Truffle Capital et cofondateur de Vexim. « La technologie développée par Vexim apporte – grâce à son implant SpineJack®, son ciment COHESION et toute l'instrumentation associée – une solution innovante à ce problème, et ouvre ainsi un marché très porteur. » Grâce au nouveau marquage 510(K) de COHESION, qui est le premier label US pour le pipeline de l'entreprise, Vexim va pouvoir démarrer les ventes de son ciment aux États-Unis. Le lancement commercial sur le sol américain d'un kit de vertebroplastie (ciment et injecteur) est de son côté attendu pour la fin de l'année 2011, après réception de l'agrément de commercialisation de l'injecteur dédié.

**DÉVELOPPER UN  
INJECTEUR pour  
ACCOMPAGNER notre  
CIMENT**

#### 1,1 M€ de CA en 2010

« Nous pourrions vendre notre ciment seul, mais l'intérêt compétitif reste faible face à des solutions intégrant des injecteurs », ajoute Bruce de La Grange, P-dg de Vexim. « Il sera plus facile de pénétrer le marché et convaincre un distributeur spécialisé avec une solution complète ». Quelques contacts ont déjà été établis en Amérique du Nord, dont une négociation relativement avancée qui pourrait donner naissance à un accord commercial dans les mois à venir. Les ventes du Spinejack pour l'Europe ont de leur côté démarré dès l'an dernier, avec une première étape de limited release de trois mois, durant laquelle la commercialisation a été réservée aux centres ayant déjà une expérience clinique avec le SpineJack®. Vexim a organisé sa distribution en deux volets : un réseau direct pour la France et la Suisse, et des accords de distribution pour le reste du monde, dont notamment le Portugal, l'Espagne, la Turquie, l'Afrique du Sud, l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Argentine. Cumulées, ces ventes dont la commercialisation a débuté au second semestre 2010, ont permis à l'entreprise d'enregistrer un premier chiffre d'affaires de 1,1 M€ en 2010. Le développement commercial soutenu par OSEO devrait s'accélérer dans les prochains mois, grâce notamment à une levée de fonds qui pourrait être accompagnée d'une introduction en Bourse.

## 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, Ireland, U K)
- MBA (Espagne, Italie)

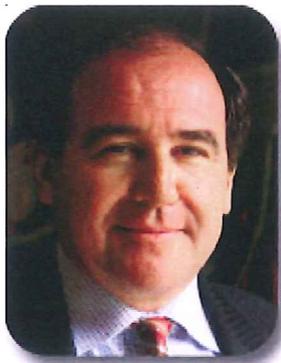
### OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

#### Financement

- Vexim est en train de lever un tour de table auprès de ses actionnaires historiques.

#### Recrutements

- L'équipe de direction souhaite recruter plusieurs personnes pour gérer les ventes, à savoir des spécialistes produit pour le nord et le sud de l'Europe.



## REGARDS CROISÉS SUR LA SOCIÉTÉ

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

« Les fractures vertébrales sont des problèmes très fréquents chez les patients ostéoporotiques et chez les sportifs, et ne sont aujourd'hui pas correctement solutionnés. Les seuls traitements sur le marché restent partiels et ne permettent pas une restauration de l'anatomie de l'os fracturé. La technologie développée par Vexim, à travers son implant SpineJack® et son ciment COHESION®, permet de relever les plateaux vertébraux, sur le principe d'un "cric de voiture" peu invasif, et de combler la fracture avec un ciment biocompatible.

En cours de lancement dans plusieurs pays d'Europe, cet arsenal thérapeutique de nouvelle génération devrait poursuivre sa pénétration grâce à un réseau de distribution qui maillera bientôt plusieurs continents.

Sur le plan financier, Vexim est en cours de levée d'un tour de table, dont l'objectif est de soutenir notamment le développement commercial de l'entreprise. Celui-ci pourrait être le dernier avant une IPO potentielle. »

**Juliette Lemaigen - [jlemaigen@biotech-finances.com](mailto:jlemaigen@biotech-finances.com)**

© Bf n°503 du 18/04/2011

### **Entreprises citées :**

- ▶ Vexim
- ▶ Truffle Capital

### **Acteurs :**

- ▶ Philippe Pouletty
- ▶ Bruce de La Grange