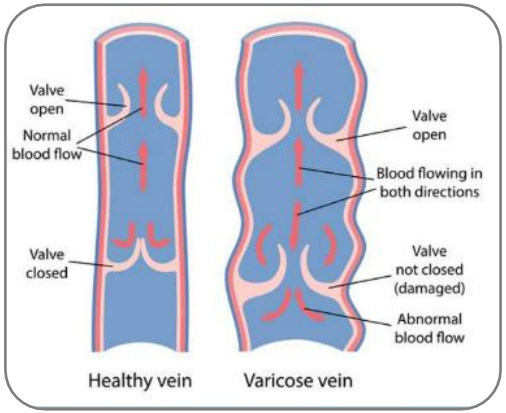
THERACLION

Présentation investisseurs

La plateforme HIFU européenne révolutionnant le marché des varices avec Sonovein® — prête pour une expansion mondiale

Septembre 2026 | Euronext Growth – ALTHE

Les varices sont une pathologie fréquente et sérieuse

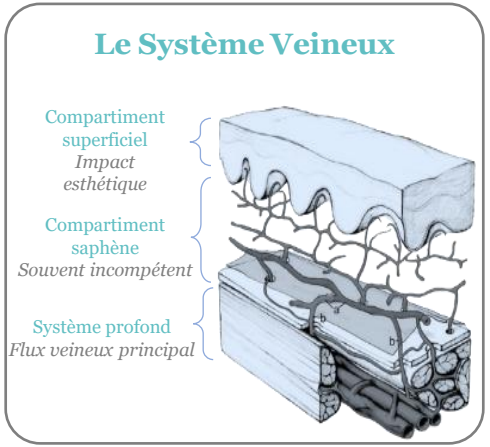


Que sont les varices ?

Veines sous-cutanées gonflées et tortueuses des membres inférieurs, causées par un dysfonctionnement valvulaire entraînant un reflux sanguin.

Symptômes concrets

- **Douleur et lourdeur :** Jambes douloureuses ou lourdes.
- **Gonflement :** Œdème des jambes / chevilles.
- **Modifications cutanées :** Décoloration, démangeaisons ou durcissement.
- **Complications :** Risque d'ulcères veineux et saignements.



31 % des adultes de 18 à 64 ans sont atteints de varices

Source : Maurins et al., 2008

Le standard de soin s'éloigne des approches invasives

CHIRURGICAL

Stripping

Très invasif (années 1920–2000)



- Ablation chirurgicale des veines
- Nécessite une anesthésie
- Longue convalescence
- Risque plus élevé de complications

→

Endoveineux

Invasif (depuis les années 2000)



- Laser, RFA ou colle par cathéter
- Nécessite toujours un champ stérile
- Risque de récidive et d'effets secondaires

→

NON-CHIRURGICAL

sonovein®

Non-invasif — la 3e vague (années 2020+)



- **Le schéma se répète** : chaque génération est moins invasive que la précédente.
- Entièrement **non-invasif et robotisé**, Sonovein® traite les varices grâce aux **HIFU** (ultrasons thérapeutiques), directement à travers la peau, sans incision.

THÈSE D'INVESTISSEMENT — POURQUOI INVESTIR DANS THERACLION ?

Theraclion peut devenir un géant de la medtech

Le HIFU révolutionne la médecine. **HistoSonics** (tumeurs du foie) a été acquis en août 2025 (**dernière valorisation : 3,75 Md$**). Indications différentes, même révolution technologique : notre ambition est de **devenir le HistoSonics** européen en conquérant les plus grands marchés mondiaux grâce à notre **savoir-faire technologique français.**

1

Un **marché massif,** en croissance, et sous-pénétré

Marché de 13 Md$
Croissance annuelle de 6,5 %

2

Une **technologie de rupture** prête à le révolutionner

96,8 % d'efficacité
0 événement indésirable grave

3

Une entreprise mûre pour lancer sa **conquête commerciale**

Autorisation FDA attendue T3/T4 2026
code CPT obtenu

4

Un modèle conçu pour des **flux de trésorerie abondants et récurrents**

Modèle Pay-Per-Use
et fortes barrières à l'entrée

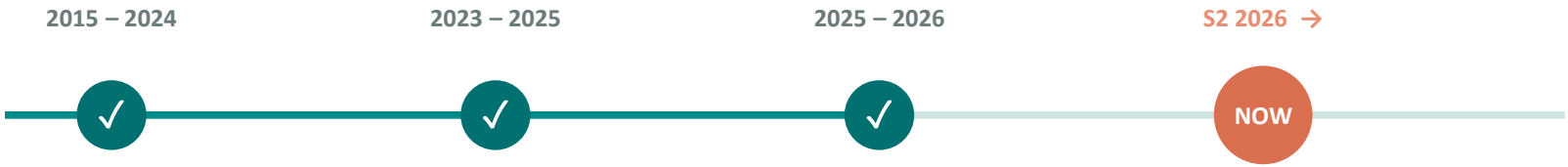
5

Une plateforme qui s'étend **vers des marchés adjacents massifs**

Thyroïde 3,6 Md$
Cancer du sein 20 Md$+

S'appuyant sur Sonovein® – la seule plateforme HIFU entièrement robotisée et non-invasive. Plus de 10 ans de recherche et développement, 134 brevets et une technologie validée par un essai pivot de la FDA.

Pourquoi maintenant ? Les principaux freins sont levés : le décollage est engagé.



Technologie

VERROU DÉBLOQUÉ

La durée de la procédure est passée de 2 heures à 45 minutes : robotique, acoustique et imagerie ont atteint un niveau de maturité permettant une commercialisation.

Preuves cliniques

VERROU DÉBLOQUÉ

Étude pivotale VEINRESET (FDA) : 96,8 % d'occlusion, aucun événement indésirable grave — des performances comparables aux meilleures techniques.

Réglementaire

VERROU DÉBLOQUÉ

Certification CE MDR obtenue. Code de remboursement CPT obtenu. Autorisation de la FDA attendue au T3–T4 2026.

Lancement commercial

EN COURS

Trajectoire de base installée doublant tous les 18 mois, portée par le modèle PPU en Europe.
PPU : +30 % entre l'exercice 2024 et l'exercice 2025.
Première installation en Chine.
La montée en puissance est en marche.

Les freins sont levés. Les résultats financiers suivront. C'est le moment d'investir.

1

Aujourd'hui, Theraclion adresse le marché des varices — qui est massif

MESSAGES CLÉS

1. Le marché du traitement des varices est déjà massif
2. Il croît de 6,5 % par an, avec un potentiel d'accélération grâce aux géographies inexploitées
3. Les traitements actuels laissent chaque partie prenante insatisfaite : une nouvelle approche s'impose.
4. Lorsque le marché des varices évolue, il le fait rapidement et à grande échelle.

Le marché du traitement des varices est déjà massif

31% des adultes de 18 à 64 ans sont touchés — l'une des pathologies chroniques les plus répandues dans les pays industrialisés

10M+ procédures par an dans le monde, dont 5 M directement adressables par Sonovein aujourd'hui

$13B de dépenses médicales annuelles liées aux traitements des varices — dispositifs, procédures, hospitalisations et soins post-opératoires confondus

€1,5–5K Prix moyen par traitement : d'au moins ~1 500 € en Europe jusqu'à 5 700 $ de remboursement Medicare (HOPD) aux États-Unis pour les procédures endoveineuses à base de colle.

Pourquoi c'est important

Les varices sont une pathologie chronique à forte prévalence qui génère une demande de traitement récurrente.

Theraclion n'a pas besoin de créer la demande — il lui suffit de capter des parts de marché grâce à sa proposition de valeur.

Sources : Maurins et al., 2008 ; Millennium Studies ; Vuylsteke 2015 ; Abate 2020 ; Theraclion estimations

Le marché croît de 6,5 % avec un potentiel d'accélération dans les marchés émergents

1 Croissance organique portée par trois tendances structurelles

Vieillissement

L'accroissement des cohortes âgées dans le monde accroît la prévalence des maladies veineuses.

Obésité

L'obésité est un facteur de risque majeur – or elle est en croissance à l'échelle mondiale.

Sédentarité

La position assise ou debout prolongée augmente le risque d'insuffisance veineuse.

2 Les marchés émergents : un réservoir de croissance

La Chine seule compte 150 M de patients potentiels — quasi intégralement non traités aujourd'hui. L'arrivée de solutions non-invasives comme Sonovein ouvre l'accès à un important volume de patients jusqu'alors non traités.

150M

patients potentiels rien qu'en Chine

Les traitements actuels ne répondent pleinement aux attentes d'aucune des parties prenantes.

Les patients refusent le bloc opératoire pour une pathologie non vitale.

Douleur, arrêt de travail, risques chirurgicaux (infections, maladies nosocomiales) et 2 à 3 semaines de contention — excluant tout traitement en été. 50 % des patients renoncent purement et simplement aux soins : une base non traitée considérable.

Les médecins sont contraints par une procédure entièrement manuelle.

Les techniques manuelles exposent à des risques d'erreurs graves (par exemple une injection dans le réseau veineux profond). Les praticiens dépendent des créneaux de l'hôpital, avec des contraintes d'organisation et une autonomie limitée. Les médecins exerçant en cabinet souhaitent disposer de leur propre équipement.

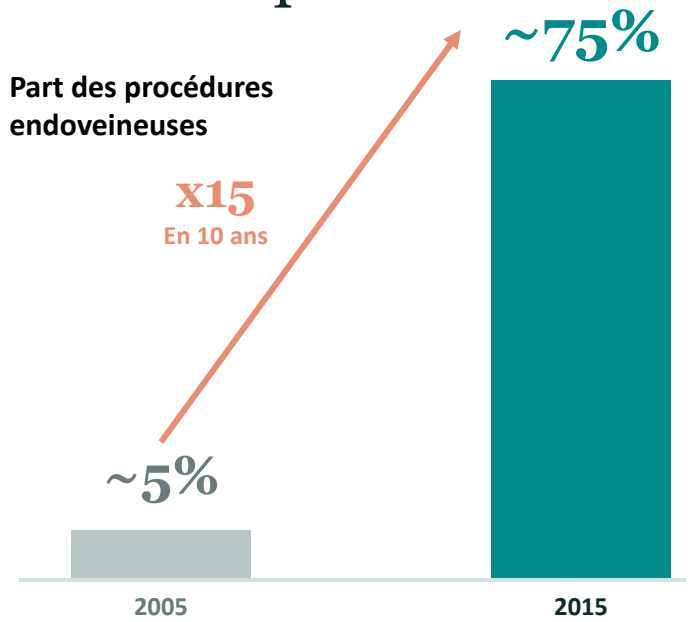
Les centres de soins perdent en capacité et en rentabilité sur le traitement des varices.

Le personnel coûteux et les blocs opératoires sont mieux rentabilisés sur d'autres procédures (par exemple l'orthopédie). Certains centres ne peuvent pas traiter l'ensemble de leurs patients par manque d'espace ou de personnel : les varices diluent la rentabilité globale.

Le marché n'est pas saturé : il est structurellement bloqué. Le débloquer constitue l'opportunité.

Sources: Etude de marché Theraclion, Vuylsteke 2015

Ce marché a déjà connu une transformation rapide et massive quand l'endoveineux a remplacé le stripping



MESSAGES CLÉS

1 — Être pionnier, ça paie… au sens propre.

Tous les pionniers des traitements endoveineux ont été rachetés : VNUS, Sapheon, Venclose et BTG ont tous été acquis par Medtronic, BD ou Boston Scientific.

2 — Lorsqu'une innovation est adoptée, l'adoption est rapide et massive.

Patients et médecins adoptent rapidement les traitements moins invasifs : le stripping a été supplanté par les techniques endoveineuses en moins d'une décennie. La prochaine génération est en marche.

Les traitements les moins invasifs finissent toujours par s'imposer… et plus vite qu'on ne l'imagine.

Sources : Hospital Episode Statistics (NHS, England) — analysé par Basanquet et al., 2022

2

Theraclion a développé une technologie de rupture pour révolutionner ce marché

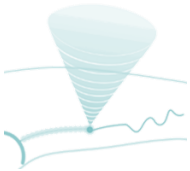
MESSAGES CLÉS

1. Sonovein® représente une rupture fondamentale dans le traitement des varices
2. Sonovein® est le prochain changement de standard, au bénéfice de tous les acteurs
3. Cette innovation de rupture a été validée cliniquement
4. L'excellence clinique a fédéré une communauté de KOL particulièrement engagée et enthousiaste.
5. La feuille de route R&D élargira encore le marché adressable.

Sonovein® représente une avancée fondamentale dans le traitement des varices

COMMENT FONCTIONNE SONOVEIN®

Ultrasons focalisés de haute intensité (HIFU)



L'énergie HIFU est délivrée à **travers la peau** pour occlure la veine pathologique, **sans incision, cathéter ni aiguille**. L'imagerie en temps réel et les mouvements robotisés garantissent une précision millimétrique, reproductible.

Extracorporel

Sans incision, sans insertion de cathéter, sans sédation requise

Imagerie en temps réel

L'échographie intégrée guide chaque étape du traitement

Précision robotique

La précision millimétrique garantit des résultats constants et reproductibles

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

134 brevets accordés | 170 déposés | 23 familles

POURQUOI SONOVEIN SURPASSE LA CHIRURGIE

Le seul dispositif entièrement non-invasif au monde.

Là où la chirurgie nécessite une **sédation et un bloc opératoire**, Sonovein® traite à travers la peau **: un seul opérateur, dans un cabinet médical**, avec un retour du patient en moins d'une heure.



Bénéfices patient

Sans incision, sans cicatrice, sans sédation, sans risque d'infection, sans salle de réveil.

Une procédure simplifiée

Sans personnel médical supplémentaire, avec un retour immédiat aux activités quotidiennes.

Conçu, développé et fabriqué en France

Sonovein® est le prochain changement de standard, au bénéfice de tous les acteurs.

PATIENTS

- Une prise en charge et un retour chez soi en moins d'une heure.
- Pas d'incisions, pas de cicatrices, pas de sédation.
- Pas de risque d'infection ou de complications liées à la chirurgie.
- Traitement réalisable en toute saison.

→ Les 50 % de patients qui renonçaient à la chirurgie deviennent désormais traitables.

MÉDECINS

- Précision robotisée, imagerie en temps réel.
- Sans risque lié aux gestes manuels.
- Un seul opérateur, un cabinet médical standard.
- Autonomie totale — sans dépendre des créneaux hospitaliers.

→ Les médecins de ville peuvent enfin disposer de leur propre équipement.

CENTRES DE TRAITEMENT

- Sans bloc opératoire, sans personnel supplémentaire, sans salle de réveil.
- Libère des créneaux de bloc opératoire.
- Une source de revenus récurrents et rentable.
- De nouveaux flux de patients (via le canal esthétique).

→ Les traitements des varices deviennent une activité rentable.

Un seul dispositif. Trois verrous levés. C'est ainsi qu'un marché bascule.

Cette avancée a été validée cliniquement

VEINRESET – Étude pivotale FDA (2023–2025)

70 patients | 4 centres (USA + Autriche + Rép. tchèque) | Grande veine saphène (GVS)

« Sonovein est équivalent aux traitements traditionnels, avec des bénéfices supplémentaires pour les patients. »
— Dr Steve Elias, investigateur principal

96,8 %
Occlusion
à 12 mois

98,5 %
Abolition
du reflux

0
Événements
indésirables graves

100 %
Disparition
de la douleur

Sonovein est aussi efficace sur les varices que les leaders du marché — avec zéro invasivité.

Medtronic ClosureFast (RFA) : 97.0 % de fermeture à 12 mois [1] — efficacité équivalente, mais nécessite incision et insertion d'un cathéter.
Medtronic VenaSeal (colle) : 97.2 % de fermeture à 12 mois [1] — efficacité équivalente, nécessite une incision et un cathéter, et implique l'injection d'une colle permanente dans le corps.
Sonovein atteint une efficacité comparable avec zéro invasivité — un profil de risque fondamentalement différent.

Source : VEINRESET Study, 2025, VeClose study, [1] Morrison & Gibson, Phlebology, 2019

L'excellence clinique a fédéré une communauté de KOLs particulièrement engagée et enthousiaste

13
Publications
à comité de lecture

75+
Présentations
en congrès

20
KOLs dans
14 pays

4 000+
traitements
en pratique clinique

Sélection de publications

JOURNAL	RÉSULTAT CLÉ
Theraclion, 2025	VEINRESET pivotale FDA : 96,8 % d'occlusion à 12 mois, 70 patients, 4 centres
J. Vascular Surgery, 2025	Rétrospective européenne : 94,3 % à 12M / 95,5 % à 24M sur 204 veines chez 183 patients
Phlebology, 2025	100 % d'efficacité sur la petite veine saphène (PVS), 15 veines
Phlebology, 2025	100 % d'efficacité sur les veines perforantes, 25 veines
Phlebology, 2025	94 % à 97 % d'efficacité à douze mois sur 164 veines
Phlebology, 2024	188 membres : 97,6 % à 6 mois / 98,3 % à 12 mois

La feuille de route produit va encore élargir le marché adressable

Diviser par deux la durée du traitement

De 45 min à 1h aujourd'hui, à 20 à 30 min d'ici 18–24 mois

Un nouveau prototype de Sonovein® avec SpeedPulse a démontré la réalisation de traitements en moins de 30 minutes en essai clinique à Prague.

Rendre Sonovein utilisable par des non-spécialistes

Du médecin formé en échographie à un dispositif intuitif guidé par IA avec formation rapide

L'IA permet des traitements plus simples et plus rapides — ouvrant le marché des cliniques esthétiques.

Élargir la population de patients adressables

Des veines les plus courantes à davantage de types de veines, plus larges et plus profondes

Une base de patients plus large = un marché plus important par site

LEVIERS CLÉS : IA – assistance au traitement | ACOUSTIQUE – impulsion plus rapide | ROBOTIQUE – positionnement plus rapide

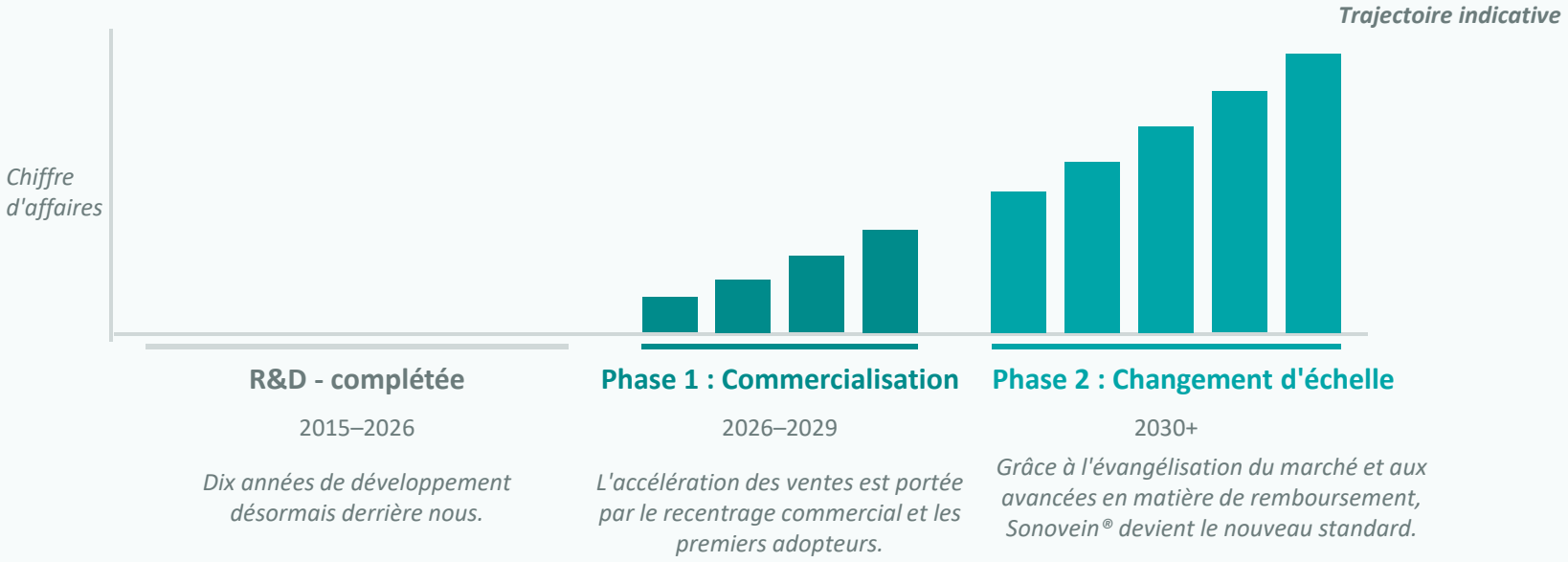
3

Theraclion est désormais prête à lancer sa conquête commerciale

MESSAGES CLÉS

1. Theraclion entre en phase de conquête commerciale.
2. Theraclion s'appuie sur un modèle économique à deux volets, conçu pour accélérer l'adoption.
3. Son modèle commercial évolue d'une logique de réponse à la demande vers une démarche proactive de conquête.
4. Theraclion reste concentrée sur ses priorités : l'Europe et les États-Unis.
5. La montée en puissance en Europe est engagée.
6. L'entrée sur le marché américain est déjà préparée, avec une priorité donnée à l'efficience du capital.

Theraclion entre dans sa phase de conquête commerciale



Des précédents confirment cette trajectoire, tant sur les varices[1] que dans la chirurgie robotique en général[2]

1. *Les traitements endoveineux ont remplacé la chirurgie en ~10 ans (~5 % à 75 % des procédures entre 2005 et 2015)*
2. *Intuitive Surgical a connu une adoption initiale lente (1 400 systèmes en 10 ans post-FDA) avant de devenir le standard de soins (10 000 en 10 ans ensuite).*

Un modèle économique à deux volets, conçu pour favoriser l'adoption.

Abonnement PPU à paliers — sur le modèle de ChatGPT.

Comment ça fonctionne

- Aucun investissement initial (CAPEX).
- Abonnement mensuel avec paliers de volumes de procédures.
- Procédures supplémentaires facturées à l'usage.
- Une offre tout compris : système, EPacks et maintenance.

Marchés

- Principalement Europe & États-Unis.

Avantages-clé

- Un frein à l'adoption réduit, une valeur à vie accrue par centre.

★ MODÈLE PRIVILÉGIÉ

Vente directe — sur le modèle de Nespresso.

Comment ça fonctionne

- La machine est vendue à un prix compétitif.
- Les consommables à usage unique génèrent des revenus récurrents à forte marge.

Marchés

- Chine, Moyen-Orient, reste du monde.

Benchmark

- Intuitive Surgical : 85 % de revenus récurrents issus des consommables et des services.

Source : InvestInsights

De l'inbound à la conquête proactive

JUSQU'ICI



*Modèle **de cueillette inbound***

~2 %

des ETP dédiés aux ventes

CIBLE



*Modèle **de chasse outbound***

~25 %

des ETP dédiés aux ventes

	AUJOURD'HUI	CIBLE
Degré de priorité	Le commercial n'était pas la priorité (focus massif R&D)	**Le commercial est la priorité stratégique**
Marketing & Com.	Pas d'équipe marketing et communication, pas d'outils dédiés	**Expertise marketing MedTech dédiée, notamment via des outils d'activation des KOL**
Méthodologie de vente	Peu développée – approche très *ad hoc*	**Playbook commercial structuré et *sales enablement***
Approche sales	Principalement via les congrès & recommandations KOL	**Vente directe & campagnes ciblées**
Business intelligence	Peu d'utilisation des outils	**Usage intensif pour optimiser la méthodologie commerciale – création d'une équipe dédiée envisagée.**

Deux leviers de croissance : l'esthétique (paiement direct) génère les premiers revenus (1–3 ans), tandis que le remboursement ouvre un marché de grande ampleur (3–5 ans).

Notre priorité reste inchangée : l'Europe et les États-Unis. La Chine et le reste du monde sont adressés de manière indirecte.

PRIORITÉ

Europe — ancre commerciale

1 500 sites adressables | CE MDR depuis sept. 2025

- **Approche : principalement en direct, complétée par des agents**
- **Traction commerciale** — Tier-1 sites à 100–150 traitements/an
- **Excellent réseau de KOLs**
- **Feuille de route de remboursement** dans plusieurs pays
- **315k+ traitements potentiels** à 35 % de part de marché

PRIORITÉ

États-Unis — moteur de croissance

1 000 sites adressables | autorisation FDA attendue 2026

- **Autorisation FDA espérée T3/T4 2026** — lancement commercial après
- **Potentiel de revenus 100–150 M$/an** pour les 300 premiers centres
- **Remboursement :** code CPT de catégorie III délivré, effectif au 1er janv. 2027
- **Démarches auprès du CMS APC et des payeurs privés** en cours

OPPORTUNITÉ

Chine — JV avec Furui

150M de patients | JV établie à Shenzhen

- **Plus gros marché des varices en Asie** — sous-desservi
- **Joint-venture pour le** développement local et accès au marché.
- **Certification obtenue** — enregistrement NMPA en cours
- **Essai clinique potentiel** (durée : 1–2 ans)
- **Première machine déployée** à Hainan, au titre d'une exemption géographique

OPPORTUNITÉ

Reste du monde — distributeurs

Objectif : environ 100 Sonovein® en 5 ans | Priorité à la demande entrante.

- **Court terme :** Moyen-Orient (ventes opportunistes – importante demande entrante)
- **Long terme :** Amérique latine, reste de l'Asie

La montée en puissance en Europe est engagée

Portée par le modèle PPU en Europe, avec une trajectoire de doublement de la base installée tous les 18 mois.

Sept nouveaux contrats signés, en majorité PPU, dont quatre dispositifs installés à fin S1 2026. Depuis le recentrage commercial, la croissance s'accélère à chaque semestre.

Doublement de la base installée en 18 mois.

S1 2026 : des signatures à travers l'Europe… et au-delà.

7 nouveaux contrats : Allemagne, France, Chine, Espagne, Grèce, Roumanie et Hongrie.

7 nouveaux contrats signés depuis le début de l'année 2026.

Les revenus récurrents issus du PPU continuent de croître.

Les revenus PPU ont progressé de 30 % en 2025 par rapport à 2024, portés notamment par une utilisation croissante dans les centres équipés.

+30 % de revenus PPU en 2025 vs 2024.

Près de 60 centres dans le portefeuille commercial actif : la prochaine vague d'installations.

PLAN PRÉLIMINAIRE

États-Unis : une entrée sur le marché progressive et efficiente en capital

Deux phases, un jalon : valider le modèle, puis changer d'échelle.

PHASE 1 — PRÉ-LANCEMENT, STRUCTURATION ET PREUVE DE CONCEPT
2026 – 2027

JALON
Preuve de concept démontrée par des indicateurs commerciaux.

PHASE 2 — CHANGEMENT D'ÉCHELLE ET CROISSANCE
selon traction commerciale

ÉTAPE 0
Pré-approbation

- Création de la filiale américaine et préparation du lancement
- Catégorie III CPT obtenue ; décision CMS en attente
- Préparation du premier système commercial

ÉTAPE 1
Pré-lancement

- 1ers systèmes pilotes déployés
- Géographie limitée
- Opérations depuis la France
- Organisation scalable
- Budget optimisé
- Approche directe du marché pour valider l'adéquation produit-marché

ÉTAPE 2
Structuration & POC

- Équipe locale réduite
- Géographie limitée
- Demande entrante générée par les congrès
- Support de niveau 1 assuré localement
- Approche directe du marché pour affiner l'adéquation produit-marché

ÉTAPE 3
Déploiement à grande échelle – avec un partenaire/distributeur

- Déploiement via un réseau de distributeurs ou des partenariats stratégiques (objectif)
- Moins probable : organisation américaine directe entièrement capitalisée
- Déploiement commercial complet avec expansion sur tout le pays
- Accélération à grande échelle de la dynamique commerciale
- Logistique autonome aux États-Unis ; partenariats stratégiques et acquisitions

Plan du remboursement aux États-Unis en progrès : code CPT de catégorie III (1099T) déjà obtenu.

Priorités de déploiement commercial :
Grands centres de traitement des varices (>2 000 traitements/an), puis cliniques spécialisées et réseaux, puis cabinets de médecins. En parallèle, opportunité de développement auprès des centres de médecine esthétique.

4

En position de devenir un leader du marché, Theraclion est appelée à générer des flux de trésorerie abondants et prévisibles.

MESSAGES CLÉS

1. Le modèle de revenus récurrents génère une amélioration structurelle des marges avec la montée en volume
2. La position de Theraclion sur le marché est appelée à être durablement défendable grâce à de fortes barrières à l'entrée
3. Un avantage concurrentiel fondé sur l'IA : chaque traitement enrichit la base de données et renforce les performances des algorithmes
4. Les acteurs du HIFU reconnaissent le fort potentiel du marché des varices, mais sont peu susceptibles de s'y engager

Le modèle Pay-Per-Use crée des marges structurellement croissantes avec le volume

La marge brute croît structurellement avec la base installée

Une fois un appareil déployé en PPU, chaque procédure supplémentaire génère des revenus à très faible coût marginal. La marge brute devrait dépasser 90 % à maturité — une dynamique typique des modèles SaaS/LLM.

Objectif de marge brute de 90 %

Le seuil de rentabilité est atteint avec une base installée modeste

Le point mort EBITDA est projeté à ~100 appareils déployés dans le monde. Au-delà, presque toute la croissance des revenus se convertit en cash — un levier opérationnel massif.

~100 appareils pour atteindre le seuil

La récurrence des revenus est structurelle, pas commerciale

Chaque centre PPU génère des revenus continus tant qu'il traite des patients — sans nouvelle décision d'achat requise. Un praticien qui intègre Sonovein n'a aucune raison de l'enlever.

~85 % de récurrence à maturité

Comparable : Intuitive Surgical — 85 % de revenus récurrents, capitalisation >160 Md$, basé sur la même logique « rasoir-et-lames »

Source : Theraclion projections

La position favorable de Theraclion sera très défendable grâce à 4 remparts anti-concurrence

1 134 brevets verrouillant la PI critique

- 134 accordés (170 déposés, 23 familles).
- Les brevets de conception, d'application et de méthode créent une forteresse juridique autour des aspects les plus critiques du dispositif.

2 15 ans de savoir-faire accumulé irréplicable

- L'acoustique + la robotique + l'imagerie en temps réel ne peuvent pas être reproduites rapidement.
- Des milliers d'itérations à travers de multiples études cliniques
- Plus de 4 000 procédures depuis 2018.

3 Effet boule de neige de données et d'IA

- Chaque procédure enrichit une base de données propriétaire d'imagerie et de logs techniques qui entraîne les algorithmes d'IA.
- Il s'agit d'un avantage cumulatif qu'aucun nouvel entrant ne peut reproduire.

4 Remparts cliniques et réglementaires

- Étude pivotale FDA réalisée.
- CE MDR obtenu.
- Chaque étape représente des années de travail que les concurrents doivent recommencer de zéro — sans garantie de succès.

PARTIE 4 – ÉCONOMIE DU MODÈLE

Zoom sur le rempart IA qui s'autoalimente : Chaque traitement renforce l'effet boule de neige de données IA

Imagerie en direct + robotique + IA = voie vers le traitement automatisé

Sonovein collecte en permanence des données d'imagerie ultrasonore et des données techniques. Un moteur IA intégré analyse et propose des actions thérapeutiques :

- Localiser la veine / cible
- Se déplacer vers la position cible
- Choisir les paramètres de traitement adaptés
- Délivrer le traitement
- Surveiller la délivrance d'énergie
- Se déplacer vers le prochain emplacement pertinent

Un nouvel entrant aurait besoin d'années de données cliniques pour entraîner une IA comparable — des données qui ne s'accumulent qu'à travers de véritables traitements de patients.



Effet boule de neige de données IA

Chaque traitement alimente un dataset propriétaire qui entraîne l'IA — un avantage concurrentiel cumulatif qu'aucun nouvel entrant ne peut reproduire.

4 000+

Traitements depuis 2018

Bien que les concurrents HIFU reconnaissent que les varices sont un excellent marché, ils ne tenteront probablement pas d'y entrer

Les concurrents HIFU reconnaissent que le marché des varices est une opportunité

> *« Sonovein a eu une idée brillante en entrant sur le marché des varices. Son produit est magique et le marché est fantastique.*
>
> — Dirigeant, concurrent

...mais ils ne tenteront très probablement pas d'y entrer

- **Les varices sont un marché particulièrement complexe** à pénétrer[1]
- **Les gros acteurs préfèrent généralement acquérir** les acteurs plus petits[2] une fois qu'ils ont franchi les barrières cliniques, réglementaires et technologiques et démontré leur adéquation produit-marché
- **Sonovein dispose d'avantages concurrentiels considérables** (Cf. *supra*)

1. *En particulier en raison de la complexité anatomique unique du réseau veineux, de l'absence de dispositif de référence (« predicate device ») approuvé par la FDA et d'un écosystème de KOL particulièrement exigeant.*
2. *La quasi-totalité des actifs veineux des grands acteurs américains a été acquise : VNUS, Sapheon (Medtronic) et BTG (désormais Varithena®, Boston Scientific), Venclose (Becton Dickinson) et Acotec (distribution par Boston Scientific).*

5

Une fois le succès de Theraclion démontré dans le traitement des varices, la technologie pourra être déployée sur de vastes marchés adjacents

La plateforme HIFU est générique — les varices ne sont que le premier cas d'usage

Sonovein n'est pas un produit mono-indication mais une plateforme de thérapie non-invasive des tissus mous. Le HIFU robotisé guidé par imagerie en temps réel peut cibler et traiter tout tissu accessible aux ultrasons. Chaque euro investi en R&D vasculaire renforce la plateforme pour toutes les indications futures.

Varices — Aujourd'hui

13 Md$ de dépenses santé

- Focus actuel — objectif : construire la plateforme & preuve
- Peut générer des flux de trésorerie pour financer l'investissement dans les adjacences
- 5M+ procédures adressables/an

Nodules thyroïdiens — Demain

3,6 Md$ / 1,8 million d'interventions/an

- Marché historique de Theraclion (10 ans)
- La dernière génération de Sonovein revient sur le marché avec une technologie supérieure
- Adjacence la plus naturelle

Cancer du sein — À terme

20 Md$+ / millions de patients traités/an

- Études cliniques en cours à l'Université de Virginie
- Combinaison HIFU + immunothérapie
- Option stratégique à moyen terme

Structuré pour réussir

Une équipe expérimentée, des actionnaires engagés, une feuille de route claire

MESSAGES CLÉS

1. Des décennies d'expérience MedTech, réglementaire et R&D au sein de l'équipe de direction
2. Le Conseil d'administration réunit une solide expérience de la MedTech, notamment en matière d'entrée sur le marché américain et de cessions réussies.
3. Les actionnaires historiques de référence assurent une stabilité à long terme

STRUCTURÉ POUR RÉUSSIR

L'équipe de direction apporte des décennies d'expérience MedTech, réglementaire et R&D



Martin Deterre, PhD
CEO
15+y. exp, Livanova, Pixium
M.I.T., Polytechnique
THC depuis 2020, CEO depuis 2023



Julie Veisseire
CFO
15+y. exp, ESCP, PWC, Dassault Systèmes, Canon, Carmat
THC depuis 2025



Dr Michel Nuta
CMO
30+y. exp, ex-VNUS
THC depuis 2013



Jérémie Anquez, PhD
CSO
15+y. exp, Telecom ParisTech
THC depuis 2010



Alexandra Rocher
COO
25y. exp, Safran, Mauna Kea, Pixium/Science, THC depuis 2026



Thibault Le Normand
CBO – Ventes Marketing
10y. exp, Sophysa
THC depuis 2025



Vivien Jourdannaud
VP QARA
10y. exp, Mauna Kea
THC depuis 2015

~40 employés | Malakoff, France | 26 ingénieurs, 5 PhD, 1 PharmD, 1 médecin | Dispositifs fabriqués en France

STRUCTURÉ POUR RÉUSSIR

Le Conseil d'administration réunit une solide expérience de la MedTech, notamment en matière d'entrée sur le marché américain et de créations de valeur jusqu'à la cession.



Vincent Gardès

Président du conseil

Entrepreneur MedTech, spécialiste de l'expansion USA/internationale, ex-Vexim (acq. Stryker), Germitec CEO, Amber Implants
THC depuis 2026



Lijuan Deng

Administratrice

17+y. dans la HealthTech
Conseil d'Echosens, Furui
THC depuis 2023



Mehdi El Glaoui

Administrateur

Ex-CEO Lab. Cassenne, Wyeth
Fondateur lab. Marjorelle
THC depuis 2021



Claude Lenoir

Administrateur

Ancien DG Echosens &
Air Liquide Medical Systems
THC depuis 2023



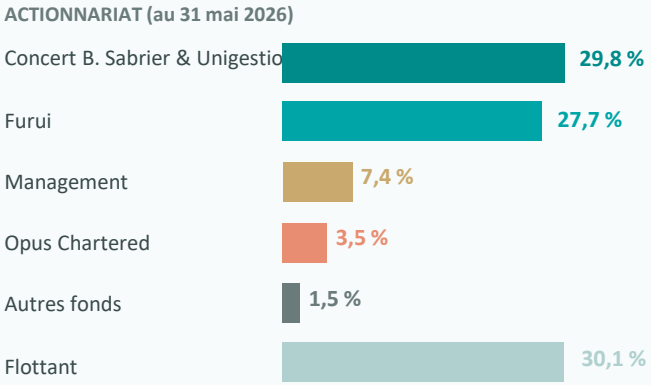
Cédric Bellanger

Administrateur

CBML / Augusta
Immobilier & investissement en capital
THC depuis 2022

GOUVERNANCE

Les actionnaires de référence assurent une stabilité à long terme



EURONEXT GROWTH – ALTHE

Soutien des actionnaires historiques de référence

Furui : un véritable partenariat

- Investisseur et soutien de Theraclion depuis 2016
- JV Chine créée en 2017, fort soutien en Chine

Réplication du succès d'Echosens :

- Echosens (France) : Revenus et valorisation multipliés par 100, près de 300 collaborateurs, leader mondial du diagnostic hépatique non-invasif.
- Furui pilote le développement en Chine, soutient la R&D en France et le déploiement commercial mondial.
- Echosens Chine est un contributeur clé au P&L global d'Echosens.

Bernard Sabrier & Unigestion

- Investisseur et soutien de Theraclion depuis 2018

AVERTISSEMENT

Cette présentation ne constitue pas une offre de vente ni une sollicitation d'offre d'achat d'actions THERACLION.

Certaines informations contenues dans ce document peuvent inclure des projections et des prévisions. THERACLION estime que ces déclarations prospectives sont fondées sur des hypothèses raisonnables à la date de ce document, qui sont soumises à de nombreux risques et incertitudes. En conséquence, les chiffres et notations fournis peuvent différer significativement des projections. THERACLION ne s'engage pas et n'est pas tenu de mettre à jour les informations prospectives contenues dans cette présentation pour refléter tout événement ou circonstance imprévus survenant après la date de cette présentation.

Les informations contenues dans ce document ont été sélectionnées par la Direction Générale du Groupe pour présenter THERACLION et ses résultats. Ce document n'a pas été vérifié de manière indépendante. THERACLION ne prend aucun engagement quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité de ces informations.

En aucun cas THERACLION n'assumera de responsabilité pour tout investissement ou autre décision prise sur la base des informations fournies dans cette présentation. Les lecteurs sont invités à consulter les informations financières de la société et les dépôts AMF applicables avant de prendre toute décision d'investissement ou autre.

THERACLION

Annexes

GLOSSAIRE

- **HIFU :** Les ultrasons focalisés de haute intensité sont une technique thérapeutique non-invasive utilisant des ondes ultrasonores non-ionisantes pour chauffer ou détruire des tissus.
- **Reflux veineux ou Insuffisance Veineuse Chronique (IVC) :** survient lorsque les veines ne font plus circuler le sang correctement. Elle affecte souvent les veines des jambes, provoquant une stagnation sanguine et entraînant gonflement et inconfort.
- **Événements Indésirables Graves (EIG) :** une réaction indésirable entraînant le décès, mettant la vie en danger, nécessitant une hospitalisation ou sa prolongation, entraînant une invalidité ou une incapacité persistante ou significative, ou constituant une anomalie congénitale.
- **Classification CEAP :** la classification CEAP (Clinique-Étiologie-Anatomie-Physiopathologie) est un standard internationalement accepté pour décrire les patients atteints de troubles veineux chroniques.
- **FDA :** Food and Drug Administration.
- **MDR :** Règlement sur les Dispositifs Médicaux (UE) 2017/745, réglementation applicable pour l'approbation CE des dispositifs médicaux en Europe.
- **KOL :** Leader d'opinion.
- **rVCSS :** Score de sévérité clinique veineuse, évaluant la gravité de la pathologie veineuse.
- **NMPA :** Administration nationale des produits médicaux, autorité compétente chinoise.
- **CMS :** Centres pour Medicare & Medicaid Services.
- **CPT :** Code de la terminologie procédurale actuelle – remboursement US.

PARTIE 4 – ÉCONOMIE DU MODÈLE

Rempart n°1 – Sonovein combine cinq innovations technologiques protégées par 134

- **Tête de traitement robotisée**
  Précision millimétrique via positionnement robotique
- **Imagerie ultrasonore intégrée**
  Visualisation en temps réel de la veine cible
- **Transducteur HIFU**
  Énergie focalisée délivrée à travers la peau
- **Système de refroidissement**
  Assure le confort du patient pendant la procédure
- **EPack™ à usage unique**
  Consommable propriétaire

Processus de traitement

Les ondes ultrasonores à haute énergie se propagent à travers la peau vers le tissu cible, générant une chaleur contrôlée. Le processus est répété par étapes avec des mouvements robotisés. La réaction tissulaire est surveillée en temps réel par imagerie intégrée.

Propriété intellectuelle

134

brevets accordés (170 déposés, 23 familles)

Les brevets de conception, d'application et de méthode créent une forteresse juridique.

PARTIE 4 – ÉCONOMIE DU MODÈLE

Rempart n°2 — 15 ans de savoir-faire accumulé créent une expertise irréplicable

Acoustique
Délivrance d'énergie HIFU

- Propagation des ultrasons focalisés
- Dosimétrie d'énergie précise
- Modèles d'absorption spécifiques aux tissus
- Ingénierie de l'interface de refroidissement

Robotique
Positionnement automatisé

- Contrôle millimétrique de la tête de traitement
- Correction de trajectoire en temps réel
- Adaptation à l'anatomie du patient
- Exécution reproductible des procédures

Imagerie en temps réel
Guidage échographique en direct

- Détection et suivi des veines
- Retour de surveillance du traitement
- Application des zones de sécurité
- Analyse d'images assistée par IA

15 ans de R&D

26 ingénieurs

4 000+ traitements

Cette expertise a été construite à travers des milliers d'itérations dans de multiples programmes cliniques. Un nouvel entrant devrait reconstruire cette base de connaissances de zéro — un processus qui a pris 15 ans à Theraclion et ne peut être raccourci.

PARTIE 4 – ÉCONOMIE DU MODÈLE

Rempart n°4 — Les jalons cliniques et réglementaires représentent des années de travail inimitable

2019
Marquage CE
Première approbation européenne pour Sonovein

2023–25
Étude pivotale FDA
Essai pivot réussi avec les meilleurs KOLs américains

2025
CE MDR
Conformité à la nouvelle réglementation UE atteinte

2026
FDA De Novo
Autorisation du marché US attendue T3-T4 2026

13	75+	20	4 000+
Publications avec comité de lecture	présentations en congrès	KOLs dans 14 pays	traitements depuis 2018

Chaque jalon clinique et réglementaire représente des années de travail. Un concurrent entrant aujourd'hui devrait faire face à 5–10 ans de développement clinique, des soumissions réglementaires dans plusieurs zones géographiques, et la nécessité de construire un réseau KOL de zéro — sans garantie de succès.

THERACLION

Résultats financiers 2025

Compte de résultat 2025

En K€	31/12/2025	31/12/2024	Variation	% Variation
Chiffre d'affaires	1 186	830	356	43%
Ventes d'équipements	342	149	193	129%
Ventes PPU et consommables	626	484	142	29%
Ventes de services	218	198	20	10%
Subventions	0	141	(141)	(100%)
Autres produits	1 133	1 191	(58)	(5%)
Total produits d'exploitation	2 319	2 162	157	7%
Achats et variation de stocks	81	1 428	(1 347)	(94%)
Charges externes	3 642	3 228	414	13%
Charges de personnel	3 672	3 357	315	9%
Autres charges d'exploitation	1 298	968	330	34%
Total charges d'exploitation	8 693	8 981	(288)	(3%)
Résultat d'exploitation	(6 374)	(6 819)	445	(7%)
Résultat financier	(154)	49	(203)	(417%)
Résultat exceptionnel	1	30	(28)	(96%)
Crédit d'impôt recherche	837	984	(147)	(15%)
Résultat net	**(5 690)**	**(5 757)**	**67**	**(1%)**

Les comptes annuels ont été approuvés par le Conseil d'Administration le 15 avril 2026.

Bilan 2025

K€	31/12/25	31/12/24
Immobilisations incorporelles	1 132	1 133
Immobilisations corporelles	878	858
Immobilisations financières	1 198	1 202
Total actif immobilisé	**3,208**	**3,193**
Stock	3 298	2 838
Dépréciation des stocks	-726	-726
Créances clients	451	708
Provision créances clients	-156	-541
Autres créances et CCA	3 057	1 823
Total actif circulant	**5 924**	**4 102**
Cash	**3 379**	**4 171**
TOTAL ACTIF	**12 511**	**11 466**

K€	31/12/25	31/12/24
Capital social	2 991	2 317
Prime d'émission	2 428	3 440
Réserves N-1	-2 317	0
Report à nouveau	-5 690	-5 757
Capitaux propres	**-2 588**	**0**
Provisions pour risques	19	119
Total provisions	**19**	**119**
Obligations convertibles	4 341	
Autres emprunts	6 438	6 294
Emprunts bancaires	600	1 292
Total dettes financières	**11 379**	**7 586**
Dettes fournisseurs	1 394	1 473
Dettes fiscales et sociales	879	338
Autres dettes et PCA	1 427	1 950
Total dettes d'exploitation	**3 700**	**3 761**
TOTAL PASSIF	**12 511**	**11 466**

Les comptes annuels ont été approuvés par le Conseil d'Administration le 15 avril 2026.

THERACLION

Merci

THERACLION SA

240-244 av. Pierre Brossolette

92240 Malakoff, France

T: +33 1 55 48 90 70

E: contact@theraclion.com

Euronext Growth – ALTHE