

Webinaire investisseurs

Activité du 1^{er} semestre 2026

21 juillet 2026 · Paris & Boston

See Cells. Change Lives.



L'endomicroscopie devient un *standard of care*.

En endoscopie interventionnelle, Cellvizio passe du statut d'innovation à celui d'équipement nécessaire pour un service d'endoscopie avancée.



Une technologie mature

Une technologie unique, reconnue par la communauté scientifique. Accréditations, remboursement établi, recommandations internationales, et soutien des leaders d'opinion.



Un momentum commercial

Adoption qui s'accélère sur toutes les zones. Le principal moteur de croissance est désormais commercial — la technologie a fait ses preuves, le marché est prêt à suivre.



Une optionnalité stratégique

Une plateforme positionnée sur des marchés à forte valeur — kystes du pancréas, intolérance alimentaires, et dont le potentiel d'indication continue de s'élargir.

Cellvizio : une décennie d'avance, un socle inégalé



20+ ans

de données cliniques

20+

autorisations FDA 510(k)

CE / MDR

nouvelle réglementation

CPT Cat. I

codes de remboursement en vigueur

1 200+

publications évaluées par les pairs

110 000+

patients examinés à ce jour

*Une plateforme unique de diagnostic réunissant preuve clinique, remboursement et échelle réelle
(plus de 110K patients) sur un même socle breveté (200+ familles de brevets)*

Une dynamique commerciale qui se confirme

3,2 M€

Chiffre d'affaires total du 1^{er} semestre 2026

+44 % à taux de change constant

+39 % en données publiées · vs 2,3 M€ au S1 2025


+10 %

États-Unis (TCC)

Sondes +33 %, services +17 %.


+261 %

EMEA & Reste du monde

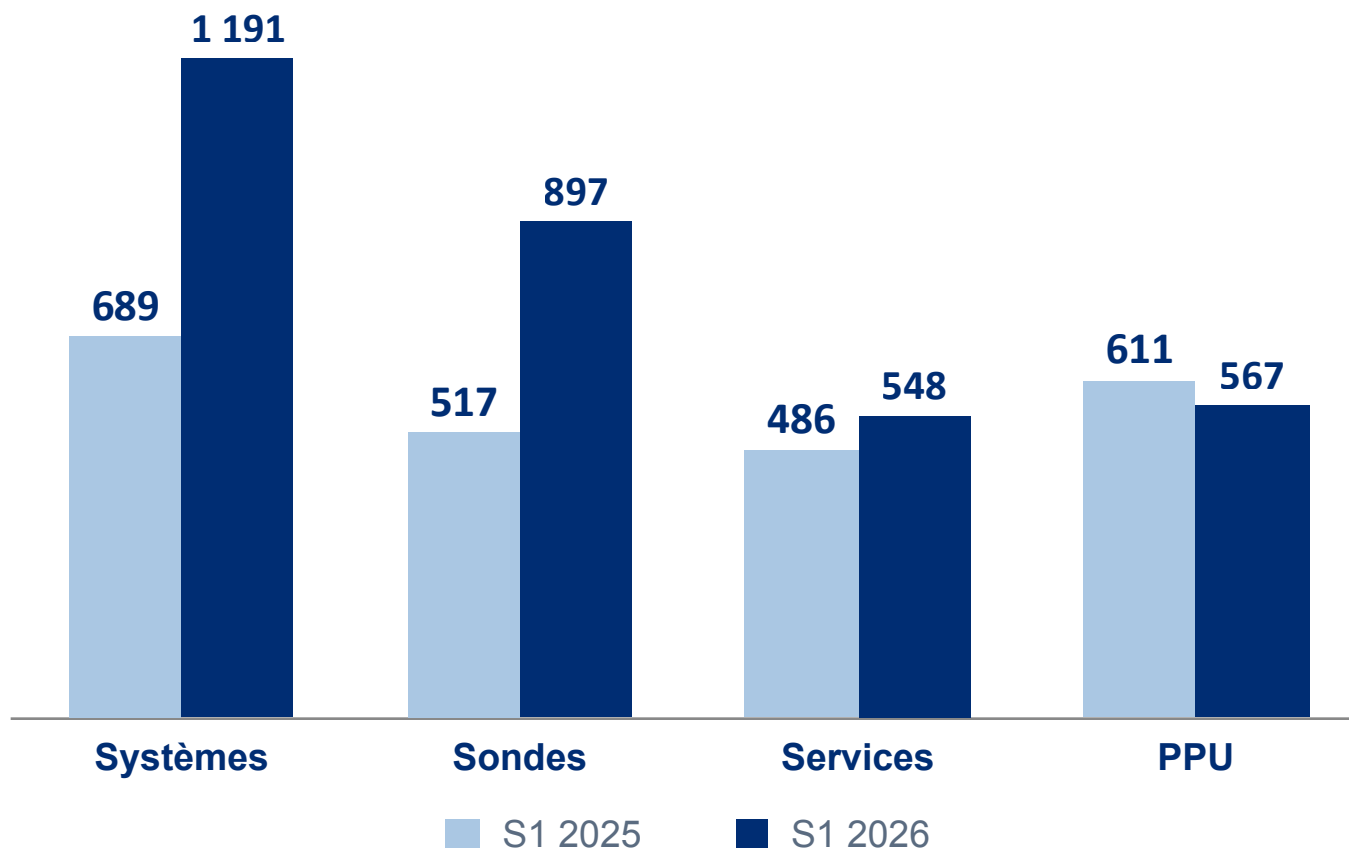
Rebond porté par CellTolerance.


+145 %

CellTolerance

Forte croissance, US et international.

Les systèmes et les sondes tirent la croissance



Systèmes **+78 %**

Sondes **+79 %**

Services **+17 %**

PPU¹ **-2 %**

États-Unis 2 055 K€ · +10 % TCC

EMEA & RoW 1 149 K€ · +261 %

Deux moteurs, une trajectoire.

Les États-Unis tirent la marge.

CellTolerance fait de l'international un véritable relais de croissance (+261 %).

En K€ · croissance à taux de change constant. 1. PPU: Pay-Per-use, Paiement à l'utilisation

Une organisation commerciale américaine structurée et opérationnelle

Une équipe restructurée au S1 — 10 personnes

4

Territory Managers

Acquisition de nouveaux comptes

4

Associés cliniques

Renfort récent — utilisation & support

+ 1 Directeur commercial · 1 Sales Manager

Dispositif complété au S1 (ajout de 4 associés cliniques) — premiers effets attendus dès le second semestre.



+4

nouveaux comptes PPU (29 actifs au total)



+4

nouveaux comptes acheteurs de sondes



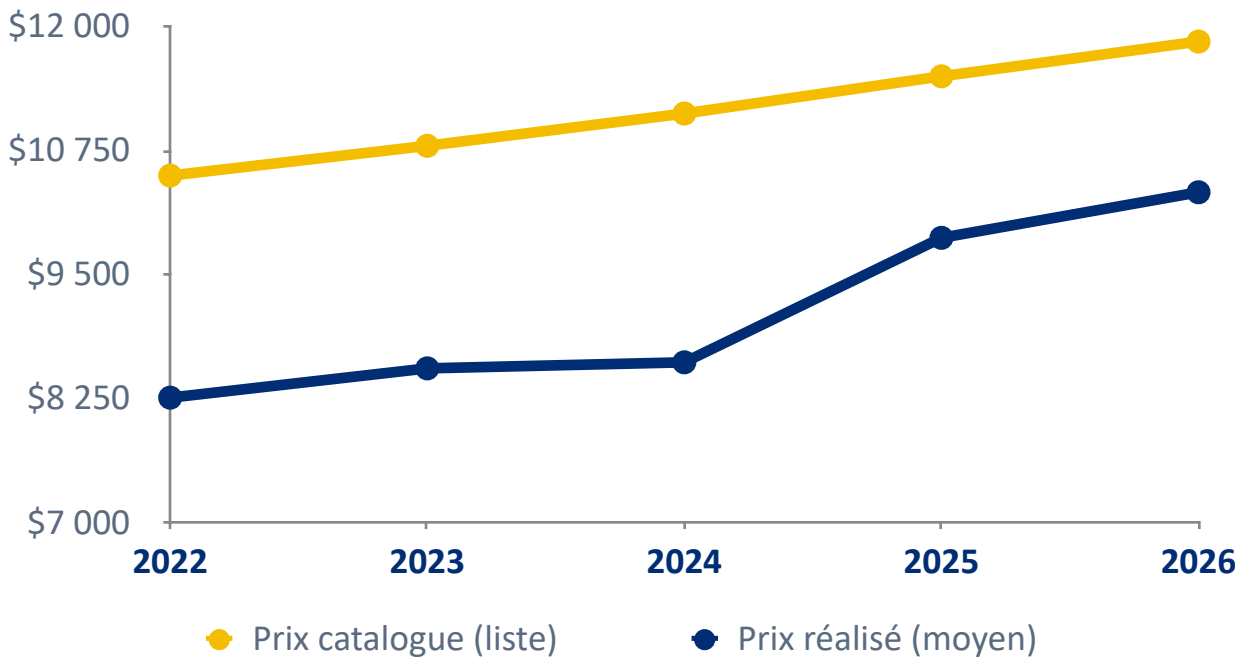
+5 %

rebond des revenus PPU au T2 (vs -10 % au T1)

Une équipe dédiée d'associés cliniques désormais en place pour revitaliser les comptes clés, avec une accélération attendue au second semestre.

Un pouvoir de fixation prix qui se renforce

Prix moyen des sondes — réalisé vs catalogue (US)



+6,5 % prix de vente moyen des sondes vs 2024

Décote moyenne sur les sondes

2024	23 %
2025	14 %
2026	13 %
AQ-Flex — kystes du pancréas	10 %

La valeur clinique se traduit en prix.
Sur les kystes du pancréas, AQ-Flex ne concède que 10 % de décote.

Kystes du pancréas : la preuve est faite, l'adoption s'accélère

Consortium « kystes du pancréas » au DDW



15 → 110 7,3x en 4 ans

Participants au forum annuel, présidé par le Dr Som Krishna (Ohio State) — non promotionnel, entre pairs.

CLIMB — la plus grande étude du domaine

623 patients · 16 hôpitaux américains · financée en partie par la NIH

DDW 2026 — présence scientifique forte

10 abstracts ; CLIMB retenue pour la plénière présidentielle de l'ASGE

Reconnaissance clinique

Consortium de 100+ endoscopistes ; recommandations ESGE (2025), HAS en cours

Incitatif économique

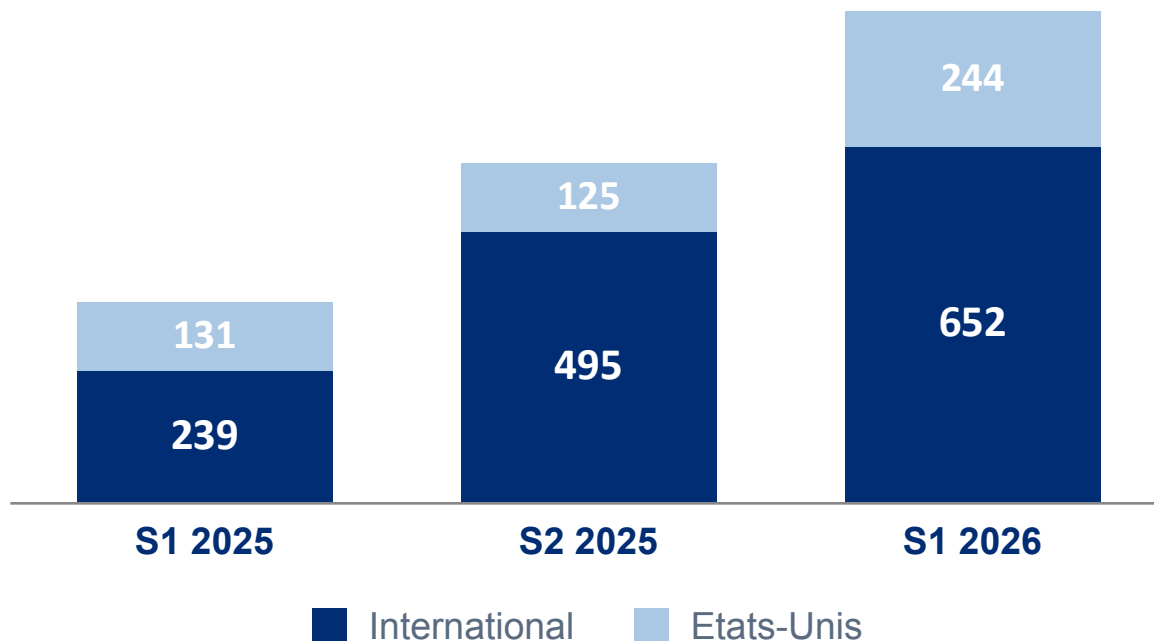
Le code CPT Cat. I 43252 fait plus que doubler le remboursement hospitalier

La plus grande étude jamais menée dans ce domaine prouve que l'utilisation du Cellvizio apporte une meilleure performance diagnostique que toutes les autres modalités

CellTolerance : une montée en puissance mondiale

Évolution du chiffre d'affaires CellTolerance

En K€ · Total: 370 K€ → 620 K€ → 896 K€



27

centres payants dans 9 pays.
+50 % en glissement annuel

×2

centres aux États-Unis vs 2025
(×2,3 à l'international)

+4

nouveaux territoires : Émirats,
Suisse, Australie, Espagne

Émirats et Suisse : des marchés à fort potentiel pour CellTolerance ; premiers centres en paiement direct aux États-Unis.

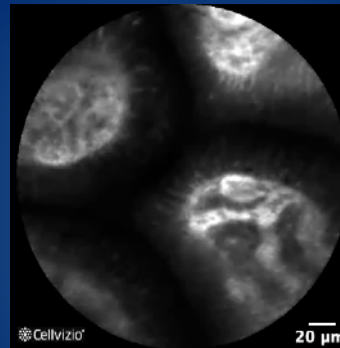
Une demande qui décolle grâce à une proposition de valeur unique

Des signaux de traction clairs

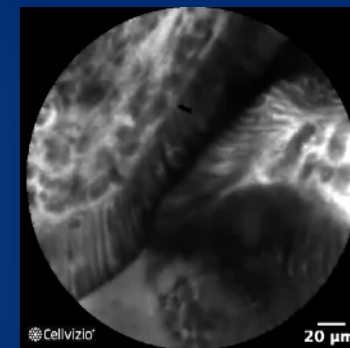
- 3 des 4 nouveaux comptes PPU américains en 2026 sont CellTolerance
- Ouverture de territoires jusqu'ici fermés : Émirats, Suisse, Australie, Espagne
- Un pipeline commercial qui se construit sur ces nouveaux marchés
- Une adhésion simultanée des médecins et des patients

Autant de signaux qu'une dynamique de fond s'installe.

Ce qui est unique : rendre la **barrière intestinale** visible en temps réel



Barrière intacte



Barrière altérée

- Le seul examen qui visualise en direct la réaction de la barrière à une provocation alimentaire

Besoin massif non couvert : ~50 % des patients sans réponse des tests actuels → régime ciblé, 96 % de soulagement.

Le marché de la longévité, prochain relais de croissance

L'opportunité — Le marché de la santé digestive explose aux États-Unis et bascule du « soulager » vers « optimiser ». CellTolerance arrive au moment opportun, avec la seule mesure objective que ces cliniques recherchent.

Une organisation internationale dédiée

Pilotée par Benoît Chardon (ex-CCO d'Allurion, Filorga, CoolSculpting, ...)

- Une équipe en Allemagne / DACH et un réseau d'agents dédiés (Espagne, Turquie, Moyen-Orient, bientôt au Brésil...)
- Un modèle répliquable en paiement direct — entrée rapide sur de nouveaux marchés

Une structure légère, taillée pour l'expansion.

Un relais premium, en paiement direct

~800

cliniques de longévité aux États-Unis — Amérique du Nord ≈ 38 % du marché mondial

~16 Md\$

marché US de la santé digestive (2026, +8 %/an) — du « soulager » vers « optimiser »

Self-pay

modèle premium en paiement direct, sans contrainte de remboursement

Notre place : la barrière intestinale — là où commence l'inflammation systémique — est une mesure objective que ces cliniques recherchent pour le « healthspan ».

IBS, IBD, Cancer : un même continuum

Le fil rouge — une même atteinte de la barrière intestinale peut mener à de nombreux troubles.
Du trouble fonctionnel (IBS) à l'inflammation chronique (IBD), jusqu'à la transformation cellulaire (cancer).



IBS : syndrome de l'intestin irritable · DGBI : troubles de l'interaction intestin-cerveau · IBD (MICI) : maladies inflammatoires chroniques de l'intestin. L'ordre reflète l'intensité de l'atteinte de la barrière ; le sur-risque de cancer est établi au stade d'inflammation chronique (IBD, œsophage de Barrett), pas au stade fonctionnel (IBS).

Un rôle unique dans marché immense en pleine transformation

Un marché immense, un besoin non couvert

>25 Md\$

marché mondial du médicament IBD, par an

- ~1 patient sur 3 rechute malgré une rémission endoscopique apparente
- Lumière blanche et histologie ne voient pas le dysfonctionnement de la barrière

Le marché va vers la réparation de la barrière : anti-TL1A (Merck, phase 3 positive 2026), IL-22, anti-fibrotiques.

La cicatrisation de la barrière, visible seulement avec le Cellvizio, prédit la rechute mieux que l'endoscopie et l'histologie.

Voir la barrière, en direct

Fonction de barrière et réparation visibles en temps réel — invisibles en lumière blanche.

Prédire la rechute

Les défauts de la barrière prédisent la rechute (Kiesslich et al.) — au-delà de la simple cicatrisation muqueuse.

Mesurer la réparation de la barrière

Le critère vers lequel convergent les nouveaux traitements — un compagnon du développement pharmaceutique.

Stratifier & dé-risquer

Sélectionner les patients et sécuriser les décisions Phase 2 → 3.

Trois horizons, un actif clé, la donnée propriétaire



Sonde ultra-fine

Kystes du pancréas

- Miniaturisation 0,85 → 0,45 mm
- Compatibilité élargie avec les aiguilles
- Doublement du marché avec l'accès aux kystes les plus petits



Transformation digitale

Cellvizio Link & Gen 4

- Connectivité en temps réel
- Journalisation & reporting automatiques
- Diagnostic à distance & services cloud



Intelligence artificielle

Cellvizio augmenté par l'IA

- Stratification du risque
- Intégration multimodale
- Partenariats académiques de premier plan

Chaque procédure alimente un actif que personne d'autre ne possède : vingt ans de donnée d'imagerie cellulaire fonctionnelle, in vivo. Une base qui s'enrichit plus vite que n'importe quel nouvel entrant ne pourrait la reconstituer

Trois moteurs pour le second semestre 2026



Ventes de systèmes aux États-Unis

Solide pipeline de ventes de systèmes au S2 alimenté par la dynamique sur les kystes du pancréas et les conversions vers la dernière génération de Cellvizio



Volumes d'utilisation aux États-Unis

Alimentés par la revitalisation des comptes clés menée par les « associés cliniques ».



Montée en puissance de CellTolerance

Croissance séquentielle soutenue, dans les territoires établis comme dans les pays nouvellement ouverts.

Structure de coûts optimisée et bilan renforcé : les ressources sont dédiées à la croissance et à l'autofinancement opérationnel.

De l'inflexion commerciale à la création de valeur



2026

Inflexion commerciale

Croissance sur toutes les zones et toutes les indications, soutenue par une force commerciale renforcée.



Fin 2027

Plateforme rentable

Cap sur un EBITDA ajusté à l'équilibre d'ici fin 2027 soutenue par une discipline financière continue.



2027+

Optionnalité stratégique

Kystes du pancréas, CellTolerance, IBD : une plateforme multi-indications à forte valeur, d'intérêt pour les acteurs de la medtech.



See Cells. *Change Lives.*

Une plateforme dé-risquée, en croissance, avec un levier de valeur clair : l'exécution commerciale.



PROCHAINS RENDEZ-VOUS

8 octobre 2026 — Résultats semestriels 2026

20 octobre 2026 — Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2026

Contacts — investors@maunakeatech.com · NewCap · Thomas Grojean · +33 (0)1 44 71 94 94