



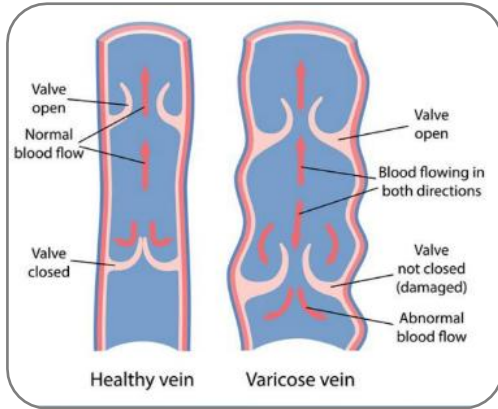
T H E R A C L I O N

# Présentation investisseurs

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

Avril 2026 | Euronext Growth – ALTHE

# Les varices sont une pathologie fréquente et sérieuse



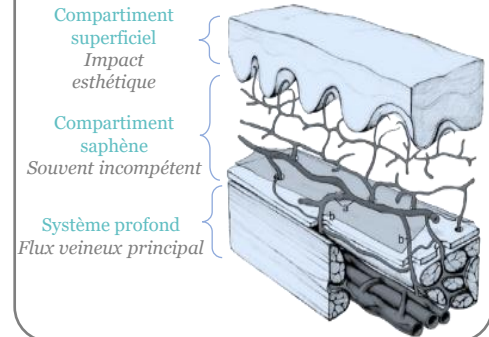
## Que sont les varices ?

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.

## Le Veineux Système



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

# Sonovein<sup>®</sup> en est le prochain standard de soin

## Chirurgie

*Très invasive (années 1920–2000)*



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

## Endoveineux

*Mini-invasive (depuis les années 2000)*



- Laser, RFA ou colle par cathéter
- Nécessite toujours un champ stérile
- Risque de récurrence et d'effets secondaires
- Technique manuelle = résultats variables

## Sonovein<sup>®</sup>

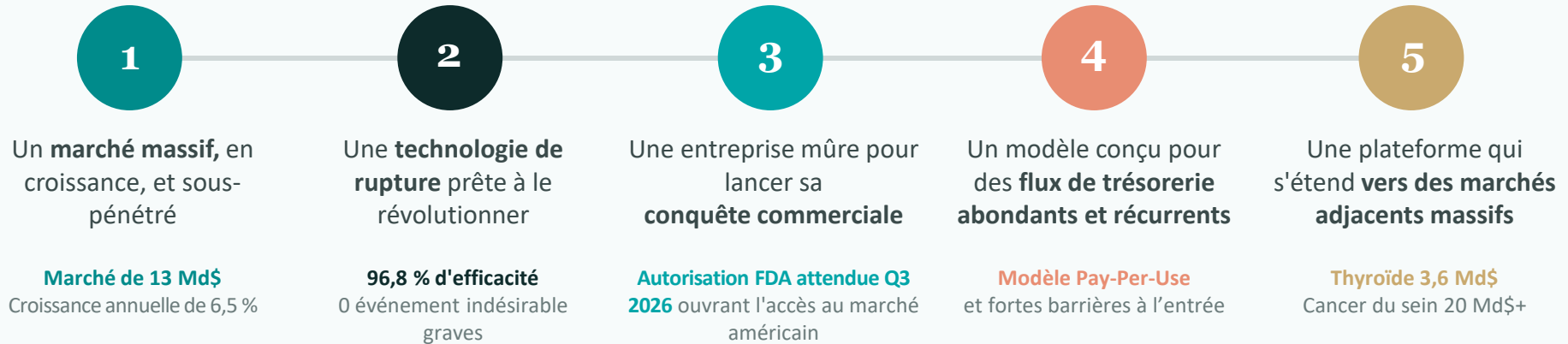
*Non-invasive - rupture de marché*



- **Plateforme HIFU robotisée d'avant-garde** : sans incision, sans cicatrices, sans risque infectieux
- **Procédure radicalement simplifiée** : pour les **patients** (procédure < 1 h avec reprise immédiate des activités) et pour les **praticiens** (un seul opérateur, hors-bloc opératoire)
- **96,8 % d'efficacité** : 0 événement indésirable grave

# Theraclion peut devenir un géant de la medtech

Le HIFU révolutionne la médecine. **HistoSonics** (tumeurs du foie) a été acquis en août 2025 pour **plus de 2Md€**. 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**



# Les principaux verrous sont levés depuis 12 mois Theraction entre désormais dans sa phase d'accélération

*Les principaux verrous technologiques, cliniques et réglementaires ont été levés. La prochaine étape est l'accélération commerciale.*



## Technologique

La procédure dure désormais moins d'1 heure (contre 2h). Objectif suivant : 30 min via l'essai SpeedPulse.



## Clinique

L'étude pivotale FDA démontre que Sonovein® est aussi efficace et sûr que les techniques traditionnelles.



## Réglementaire

FDA De Novo déposé en déc. 2025, autorisation US attendue au T3 2026. CE MDR européen obtenu en sept. 2025.

**Investir dans Theraction maintenant, c'est capitaliser sur une R&D exceptionnelle  
— avant que l'accélération commerciale n'en révèle sa valeur.**

# 1

## Aujourd'hui, Theraction 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 Il est aussi sous-pénétré faute de technologie adaptée

# 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 millions directement adressables par Sonovein aujourd'hui

\$13B

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

## 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.**

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

## 1 Croissance organique portée par trois tendances structurelles



### Vieillessement

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 millions de patients potentiels — quasi intégralement non traités aujourd'hui. L'introduction d'une technologie comme Sonovein peut faire exploser le taux de soin.

**150M**

patients potentiels  
rien qu'en Chine

# Il est aussi sous-pénétré faute de technologie adaptée



## 50 % des patients appréhendent la chirurgie

Ces patients ne font pas partie des 5 M de procédures annuelles actuelles. Ils représentent un vaste marché adressable supplémentaire pour une alternative non-invasive comme Sonovein.



## Les centres cosmétiques et esthétiques ouvrent un canal entièrement nouveau

Sonovein peut être déployé dans des contextes de paiement direct, sans contrainte de remboursement. Cela permet de capter les 54 % de patients non diagnostiqués par la médecine traditionnelle — via un acte perçu comme esthétique, et non chirurgical.



## Sonovein traite des cas que les méthodes existantes ne prennent pas en charge

Veines tortueuses impossible à cathétériser, récidives post-chirurgicales, patients allergiques aux injectables,— Sonovein s'adapte là où les méthodes actuelles échouent.

**Sonovein déverrouille de nouveaux réservoirs de demande que les technologies actuelles ne peuvent structurellement pas adresser**

# 2

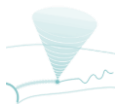
## Theraclion a développé une technologie de rupture pour révolutionner ce marché

### MESSAGES CLÉS

---

- 1 Sonovein® représente une rupture fondamentale dans le traitement des varices
- 2 Cette rupture technologique a été validée cliniquement
- 3 L'excellence clinique a fédéré une communauté de KOLs particulièrement engagée et enthousiaste
- 4 La feuille de route R&D va encore élargir le marché

# Sonovein® représente une avancée fondamentale dans le traitement des varices (1/2)



## Le seul dispositif entièrement non-invasif au monde

Là où la chirurgie et les techniques endoveineuses nécessitent une sédation et un bloc opératoire, Sonovein traite depuis l'extérieur du corps — sans incision, sans cicatrices, sans risque chirurgical ou d'infection.



## Une procédure radicalement simplifiée pour les praticiens

Un seul opérateur, en cabinet standard, sans personnel médical supplémentaire. Le patient entre, s'allonge et repart en moins d'une heure, avec un retour immédiat à ses activités normales.



## Une précision robotique inégalable par les techniques manuelles

La tête de traitement robotisée, guidée par imagerie ultrasonore en temps réel, localise précisément la veine cible et délivre l'énergie HIFU avec une précision millimétrique — garantissant des résultats constants et reproductibles.

## Cinq avantages clés de Sonovein® vs. chirurgie



**Sans  
incision**



**Sans  
cicatrices**



**Sans  
sédation**



**Sans risque  
infectieux ou  
chirurgical**



**Sans salle de  
réveil**

# Sonovein® représente une avancée fondamentale dans le traitement des varices (2/2)

## COMMENT FONCTIONNE SONOVEIN®

### Ultrasons focalisés de haute intensité (HIFU)

Sonovein® délivre **une énergie ultrasonore focalisée à travers la peau**, ciblant la veine pathologique **depuis l'extérieur du corps**. Les ondes à haute énergie génèrent une chaleur contrôlée qui détruit la paroi veineuse — **sans incision, cathéter ni aiguille**.

Le traitement est guidé en temps réel par imagerie ultrasonore intégrée, garantissant une précision millimétrique grâce aux mouvements robotisés.



#### 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



#### R&D et ingénierie

Équipe d'ingénieurs français à Malakoff (région parisienne), s'appuyant sur des décennies d'expertise ultrasonore et de solides partenariats académiques



#### Fabrication industrielle

La ligne de production est en France, garantissant contrôle qualité, traçabilité et souveraineté.

### PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

134 brevets accordés | 170 déposés | 23 familles

*Solides barrières à l'entrée*

MADE IN FRANCE 

### Un fleuron technologique français

Sonovein® est conçu et développé par une **équipe d'ingénieurs français** ancrée dans l'un des écosystèmes medtech les plus dynamiques d'Europe.

La France bénéficie d'une longue tradition d'excellence en technologie ultrasonore, de l'imagerie diagnostique aux applications thérapeutiques — un terreau fertile pour l'innovation de rupture de Theraclion.

*Conçu, développé et fabriqué en France*

# 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)** : 95,9 % de fermeture à 12 mois <sup>(1)</sup> — **efficacité équivalente, mais nécessite incision et insertion d'un cathéter**

**Medtronic VenaSeal (colle)** : 96,8 % de fermeture à 12 mois <sup>(1)</sup> — **efficacité équivalente, mais nécessite incision, cathéter et injecte une colle permanente dans le corps**

**Sonovein atteint une efficacité comparable avec zéro invasivité — un profil de risque fondamentalement différent.**

# 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+

Veines traitées  
en pratique clinique

## Selection 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–1h aujourd'hui à 20-30 min d'ici 18–24 mois

*Essai clinique SpeedPulse en cours 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

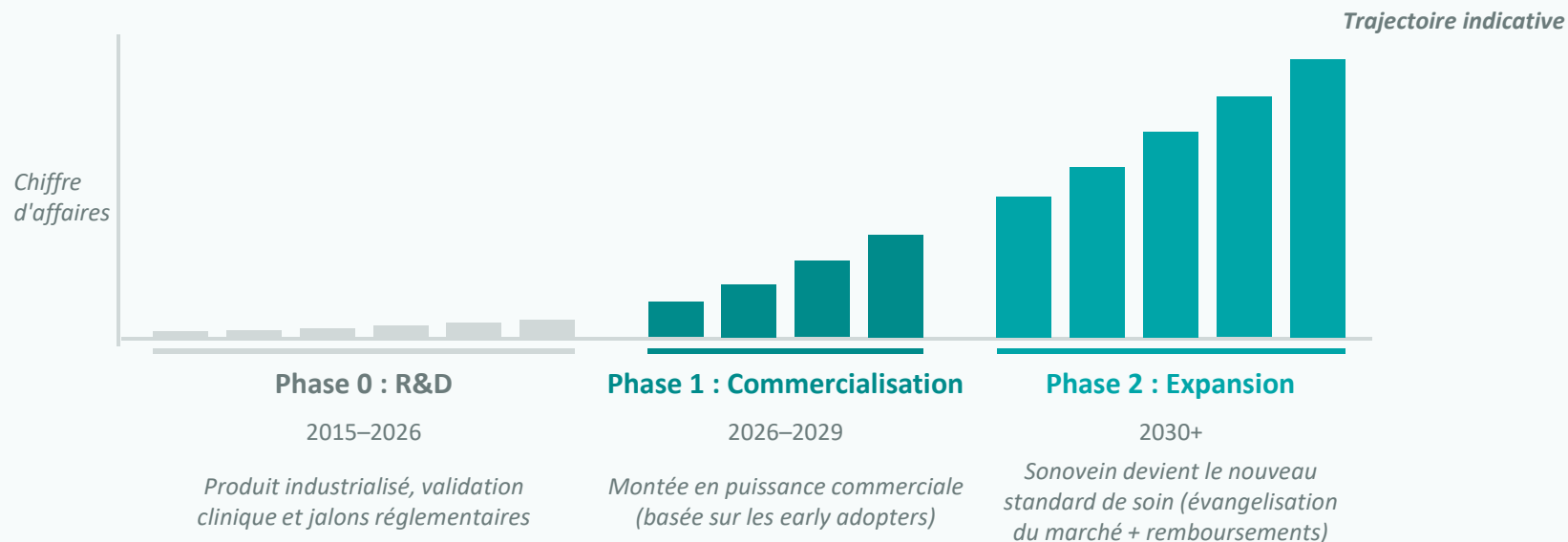
# 3

## Theraclion est désormais prêt à lancer sa conquête commerciale

### MESSAGES CLÉS

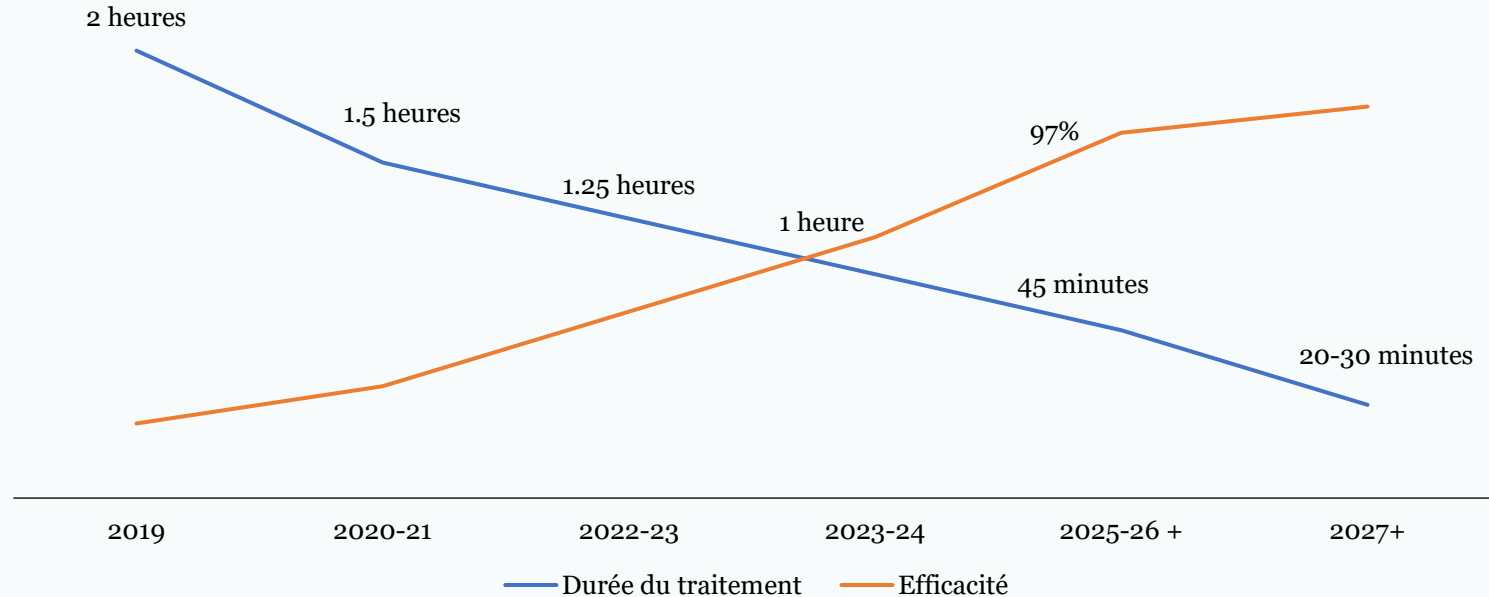
- 1 Après des années de R&D, Theraclion entre en phase de conquête commerciale
- 2 Sonovein est désormais un dispositif mature, rapide et efficace, prêt à être commercialisé
- 3 Le momentum réglementaire crée une fenêtre exceptionnelle d'accélération
- 4 Une stratégie géographique claire est déjà en cours d'exécution
- 5 Theraclion renforce son équipe commerciale à la hauteur de ses ambitions
- 6 Le nouveau double modèle pay-per-use facilite l'adoption

# Après des années de R&D, Theraclion entre dans sa phase de conquête commerciale



**Des précédents confirment cette trajectoire, tant sur les varices<sup>1</sup> que dans la chirurgie en général<sup>2</sup>**

# Sonovein est désormais un dispositif mature — rapide et efficace



# Le momentum réglementaire crée une fenêtre exceptionnelle d'accélération



## États-Unis

**FDA De Novo déposé en décembre 2025. Approbation attendue au T3 2026.**

Ouvre le plus grand marché medtech au monde — le premier catalyseur de croissance pour Theraclion.



## Europe

**Certification CE MDR obtenue en septembre 2025.**

Lève le principal verrou réglementaire à la commercialisation européenne à l'échelle.



## China

**Certification technique GB 9706.1-2020 obtenue. Enregistrement NMPA en cours.**

La JV avec Furui (Shenzhen) offre un accès direct au marché le plus peuplé du monde.

**Trois jalons réglementaires atteints en 2025 — une année sans précédent pour Theraclion**

# Une stratégie géographique claire est déjà en cours d'exécution



## Europe — ancre commerciale

1 500 sites adressables | CE MDR depuis sept. 2025

- **Traction commerciale** — déjà ~10 sites Tier-1 à 100–150 traitements/an
- **Excellent réseau de KOLs** — dans 7 pays, 75+ présentations en congrès, affinage du produit
- **Feuille de route de remboursement** dans plusieurs pays
- **315k+ traitements potentiels** à 35 % de part de marché



## États-Unis — moteur de croissance

1 000 sites adressables | autorisation FDA attendue T3 2026

- **Autorisation attendue T3 2026** — lancement commercial après
- **Potentiel de revenus 100–150 M\$/an** pour les 300 premiers centres
- **Préparation des jalons de remboursement en cours** (Soumission CPT & plaidoyer CMS APC)



## Chine — JV avec Furui

150M de patients | JV établie à Shenzhen

- **Plus grand marché des varices en Asie** — sous-servi
- **Joint-venture pour le développement local**
- **Certification obtenue** — enregistrement NMPA en cours
- **Essai clinique potentiel** (durée : 1–2 a)
- **Objectif : premier appareil à Hainan**

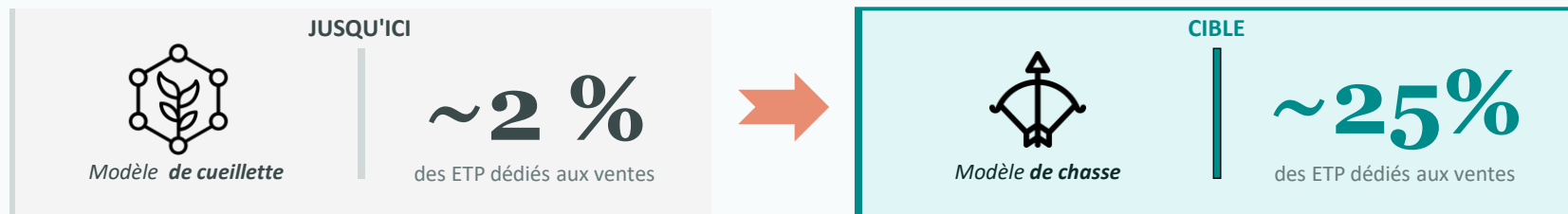


## Reste du monde — opportunités

Forte demande entrante du Moyen-Orient

- **Court terme** : Moyen-Orient (ventes opportunistes)
- **Long terme** : Amérique latine, reste de l'Asie
- **Réseau de distributeurs** visant ~100 Sonovein en 5 ans

# L'équipe commerciale se renforce à la hauteur des ambitions



	AUJOURD'HUI	CIBLE
<b>Degré de priorité</b>	Le commercial n'était pas la priorité (focus massif R&D)	<b>Le commercial est la priorité stratégique</b>
<b>Marketing</b>	Pas d'équipe marketing et comm. et d'outils dédiés	<b>Expertise marketing medtech dédiée</b>
<b>Méthodologie de vente</b>	Peu développée – approche très <i>ad hoc</i>	<b>Playbook commercial structuré et <i>sales enablement</i></b>
<b>Approche</b>	Principalement via les congrès & recommandations KOL	<b>Vente directe &amp; campagnes ciblées</b>
<b>Business intelligence</b>	Peu d'utilisation	<b>Utilisation intensive pour améliorer la méthodologie de vente</b>

# Le nouveau double modèle pay-per-use facilite l'adoption



## VENTES DIRECTES — modèle "Nespresso"

### Fonctionnement

- Appareil vendu à prix compétitif.
- Le consommable à usage unique (EPack™) génère des revenus récurrents à marge plus élevée.

### Marchés

- Principalement Chine, Moyen-Orient,

### Référence

- Intuitive Surgical : 85 % du chiffre d'affaires (10 Md€) provient des consommables & services



## PAY-PER-USE — modèle "SaaS"

### Fonctionnement

- Sans CAPEX initial
- Abonnement mensuel avec volumes de procédures par paliers.
- Procédures supplémentaires facturées à l'acte.
- Tout inclus : système + EPacks + service

### Marchés

- Principalement Europe & USA

### Avantages

- Barrière à l'adoption plus faible

Cibles diversifiées : Hôpitaux | Cabinets médicaux | Cliniques esthétiques

# 4

## Une fois bien positionné, Theraclion devrait générer des *cash flows* abondants et prévisibles

### MESSAGES CLÉS

---

- 1 Le modèle pay-per-use crée des marges structurellement croissantes avec le volume
- 2 La position favorable de Theraclion sera très défendable grâce à ses larges remparts concurrentiels
- 3 Bien que les concurrents HIFU reconnaissent que les varices sont un excellent marché, ils ne tenteront probablement pas d'y entrer

# 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.

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 »**

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



## 1 134 brevets verrouillant la PI critique

1

- 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

2

- 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 patients traités depuis 2018.



## 3 Effet boule de neige de données et d'IA

3

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



## 4 Jalons cliniques et réglementaires

4

- 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.

# 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 la thérapie
- 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+**

patients traités 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. Leur 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



Les gros acteurs préfèrent généralement acquérir les acteurs plus petits 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*)

**5**

**A terme, Theraction pourra se déployer vers 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.*

<b>Varices</b> <span>Aujourd'hui</span>	<b>Nodules thyroïdiens</b> <span>Demain</span>	<b>Cancer du sein</b> <span>A terme</span>
<p data-bbox="336 572 475 609"><b>13 Md\$</b></p> <ul data-bbox="162 659 645 921" style="list-style-type: none"><li>• Focus actuel — objectif : construire la plateforme &amp; preuve</li><li>• Peut générer des flux de trésorerie pour financer l'investissement dans les adjacences</li><li>• 5M+ procédures adressables/an</li></ul>	<p data-bbox="923 572 1081 609"><b>3,6 Md\$</b></p> <ul data-bbox="761 659 1224 768" style="list-style-type: none"><li>• Marché historique de Theraclion (10 ans)</li><li>• Adjacence la plus naturelle</li></ul>	<p data-bbox="1514 572 1688 609"><b>20 Md\$+</b></p> <ul data-bbox="1360 659 1785 877" style="list-style-type: none"><li>• Études cliniques en cours à l'Université de Virginie</li><li>• Combinaison HIFU + immunothérapie</li><li>• Option stratégique à moyen terme</li></ul>

# 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 Un conseil alliant expertise McKinsey, private equity, healthtech et pharma
- 3 Les actionnaires historiques de référence assurent une stabilité à long terme

# 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 2023



**Julie Veisseire**

**CFO**

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



**Michel Nuta, MD**

**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 Jourdainaud**

**VP QARA**

10y. exp, Mauna Kea  
THC since 2015

~35 employés | Malakoff, France | 26 ingénieurs, 5 PhD, 1 PharmD, 1 MD | Dispositifs fabriqués en France

# Le conseil d'administration combine des expertises du conseil (McKinsey), du private equity, de la healthtech et de la pharma



**Yann Duchesne**

**Président**

McKinsey 20y.  
Private Equity 13y.  
Theraclion since 2022



**Lijuan Deng**

**Administratrice**

17+y. in healthtech  
Board of Echosens, Furui  
THC depuis 2023



**Mehdi El Glaoui, Pharm.D**

**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



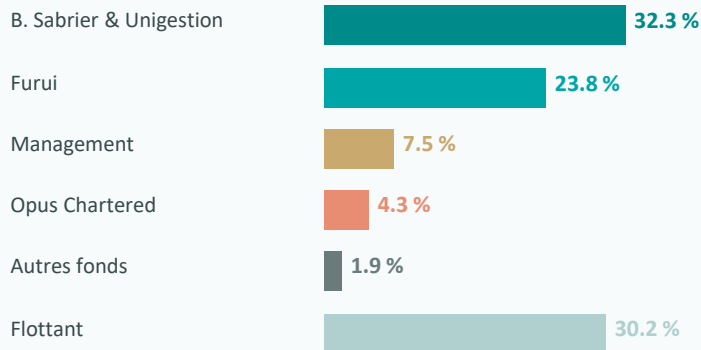
**Cédric Bellanger**

**Administrateur**

CBML / Augusta  
Immobilier & investissement en capital  
THC depuis 2022

# Les actionnaires référence assurent une stabilité à long terme

ACTIONNARIAT (au 31 décembre 2025)



EURONEXT GROWTH – ALTHE

## Soutien des actionnaires historiques de référence

### Furui : un véritable partenariat

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

### Réplication du succès d'Echosens :

- Echosens (France) : revenus et valorisation 100x supérieurs, +/-300 employés, 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 Theracilon depuis 2018

# 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.
- **CEAP classification**: 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 remboursement de la terminologie procédurale actuelle

# 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

# Rempart #1 – Sonovein combine cinq innovations technologiques protégées par 134 brevets

- ✓ **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

# Rempart #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

**15** ans de R&D



## 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

**25** ingénieurs



## Imagerie en temps réel

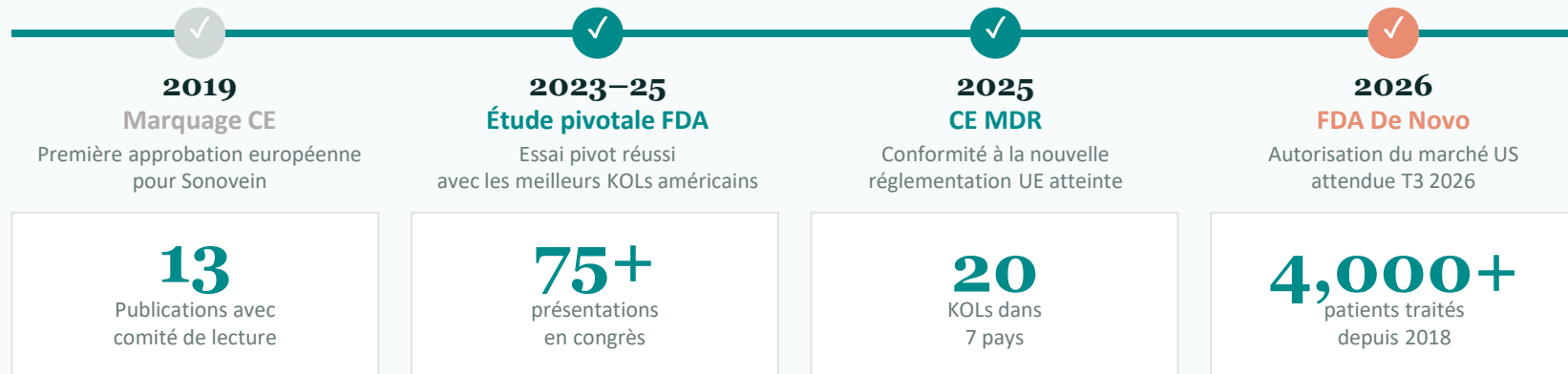
*Guidage échographique en direct*

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

**4,000+** patients traités

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 Theraclion 15 ans à Theraclion et ne peut être raccourci.

# Rempart #4 – Les jalons cliniques et réglementaires représentent des années de travail irréplicable



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

In 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%)
<b>Total produits d'exploitation</b>	<b>2,319</b>	<b>2,162</b>	<b>157</b>	<b>7%</b>
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%
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>8,693</b>	<b>8,981</b>	<b>(288)</b>	<b>(3%)</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(6 374)</b>	<b>(6 819)</b>	<b>445</b>	<b>(7%)</b>
Résultat financier	(154)	49	(203)	(417%)
Résultat exceptionnel	1	30	(28)	(96%)
Crédit d'impôt recherche	837	984	(147)	(15%)
<b>Résultat net</b>	<b>(5,690)</b>	<b>(5,757)</b>	<b>67</b>	<b>(1%)</b>

*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
<b>Total actif immobilisé</b>	<b>3,208</b>	<b>3,193</b>
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
<b>Total actif circulant</b>	<b>5,924</b>	<b>4,102</b>
<b>Cash</b>	<b>3,379</b>	<b>4,171</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>12,511</b>	<b>11,466</b>

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
<b>Capitaux propres</b>	<b>-2,588</b>	<b>0</b>
Provisions pour risques	19	119
<b>Total provisions</b>	<b>19</b>	<b>119</b>
Obligations convertibles	4,341	
Autres emprunts	6,438	6,294
Emprunts bancaires	600	1,292
<b>Total dettes financières</b>	<b>11,379</b>	<b>7,586</b>
Dettes fournisseurs	1,394	1,473
Dettes fiscales et sociales	879	338
Autres dettes et PCA	1,427	1,950
<b>Total dettes d'exploitation</b>	<b>3,700</b>	<b>3,761</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>12,511</b>	<b>11,466</b>



T H E R A C L I O N

# Merci

## THERACTION SA

240-244 av. Pierre Brossolette

92240 Malakoff, France

T: +33 1 55 48 90 70

E: [contact@theraclion.com](mailto:contact@theraclion.com)

**Euronext Growth – ALTHE**