



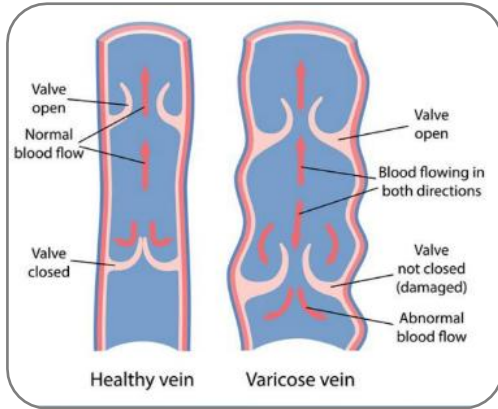
T H E R A C L I O N

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



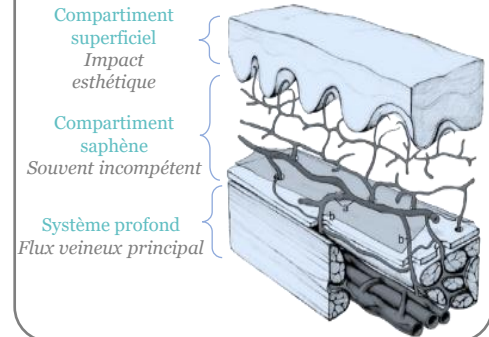
Que sont les varices ?

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

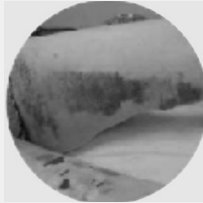


31 % des adultes de 18 à 64 ans sont atteints de varices

Sonovein® 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®

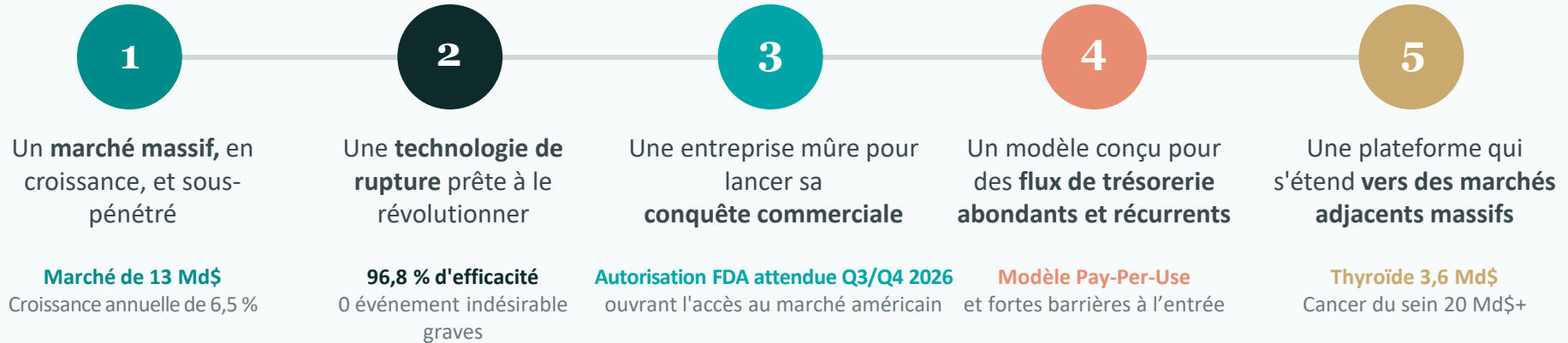
Non-invasive - rupture de marché



- **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 2026. CE MDR européen obtenu en sept. 2025. Code CPT aux U.S.

**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, récides 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

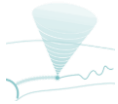
2

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 ⁽¹⁾ — **efficacité équivalente, mais nécessite incision et insertion d'un cathéter**

Medtronic VenaSeal (colle) : 96,8 % de fermeture à 12 mois ⁽¹⁾ — **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

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

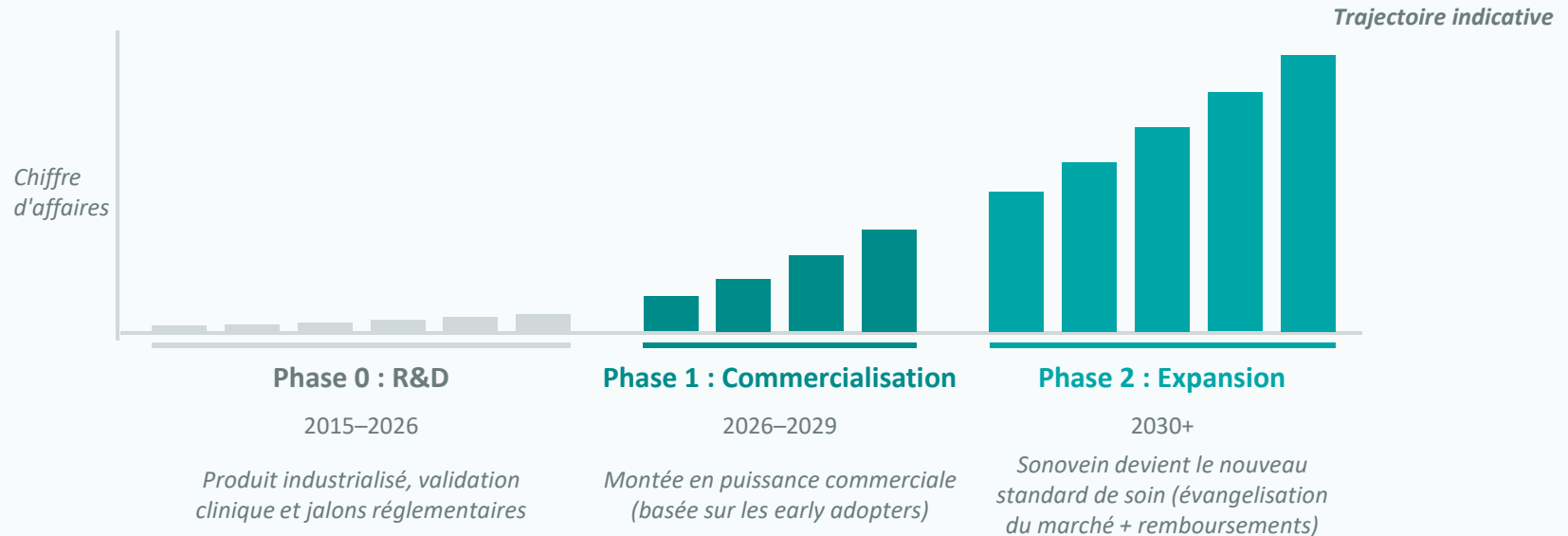
3

Theraclion est désormais prêt à lancer sa conquête commerciale

MESSAGES CLÉS

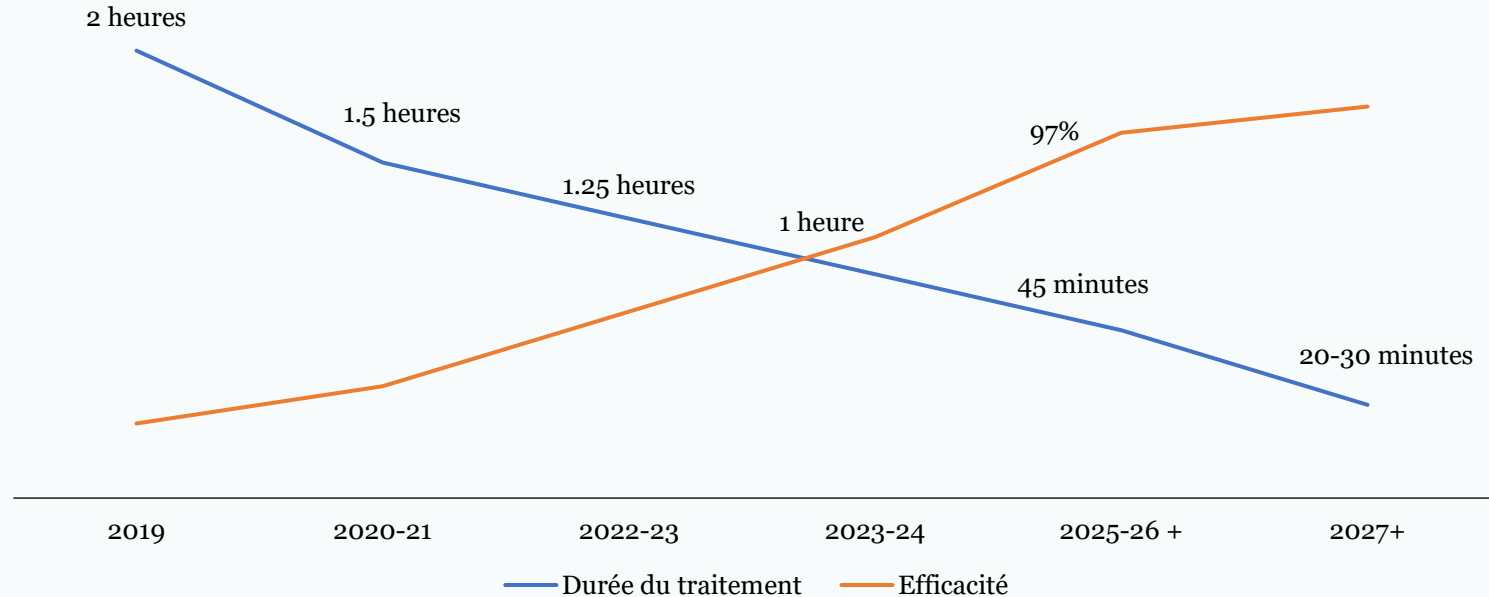
- 1 Après des années de R&D, Theraclion entre en phase de conquête commerciale
- 2 Sonovein est désormais un dispositif mature, rapide et efficace, prêt à être commercialisé
- 3 Le momentum réglementaire crée une fenêtre exceptionnelle d'accélération
- 4 Une stratégie géographique claire est déjà en 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 varices¹ que dans la chirurgie en général²

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 déc. 2025. Approbation attendue Q3/Q4 2026. Code CPT Cat III approuvé.
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 2026

- **Autorisation attendue Q3/Q4 2026** — lancement commercial après
- **Potentiel de revenus 100–150 M\$/an** pour les 300 premiers centres
- **Remboursement** : code CPT de catégorie III approuvé pour 1^{er} jan. 27
- **Démarches auprès du CMS et des payeurs privés**



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)
- **Première machine déployée à Hainan**

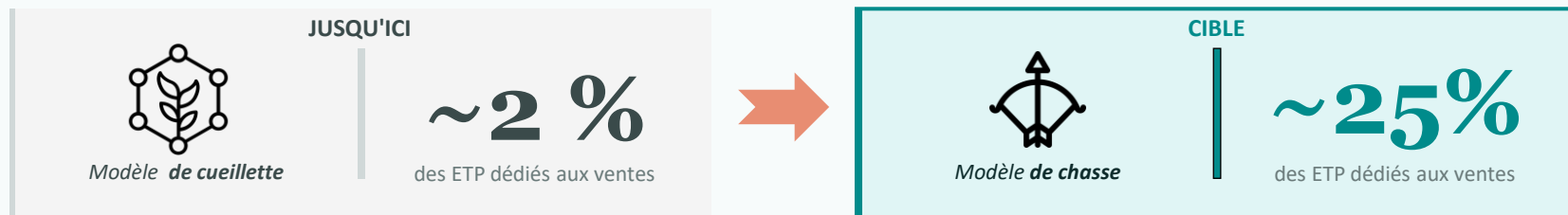


Reste du monde — opportunités

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

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.

Varices Aujourd'hui	Nodules thyroïdiens Demain	Cancer du sein A terme
13 Md\$ <ul style="list-style-type: none">• Focus actuel — objectif : construire la plateforme & preuve• Peut générer des flux de trésorerie pour financer l'investissement dans les adjacences• 5M+ procédures adressables/an	3,6 Md\$ <ul style="list-style-type: none">• Marché historique de Theraclion (10 ans)• Adjacence la plus naturelle	20 Md\$+ <ul style="list-style-type: none">• 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 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



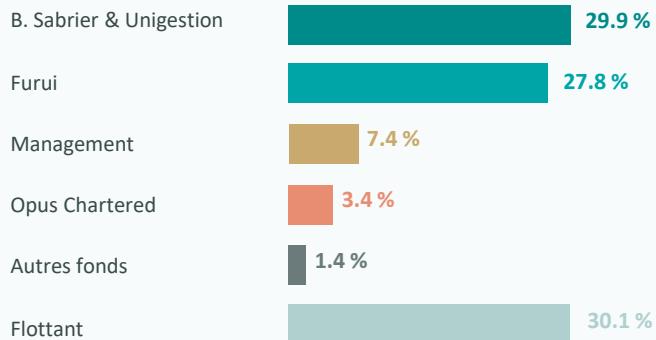
Cédric Bellanger

Administrateur

CBML / Augusta
Immobilier & investissement en capital
THC depuis 2022

Les actionnaires référence assurent une stabilité à long terme

ACTIONNARIAT (au 31 mai 2026)



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

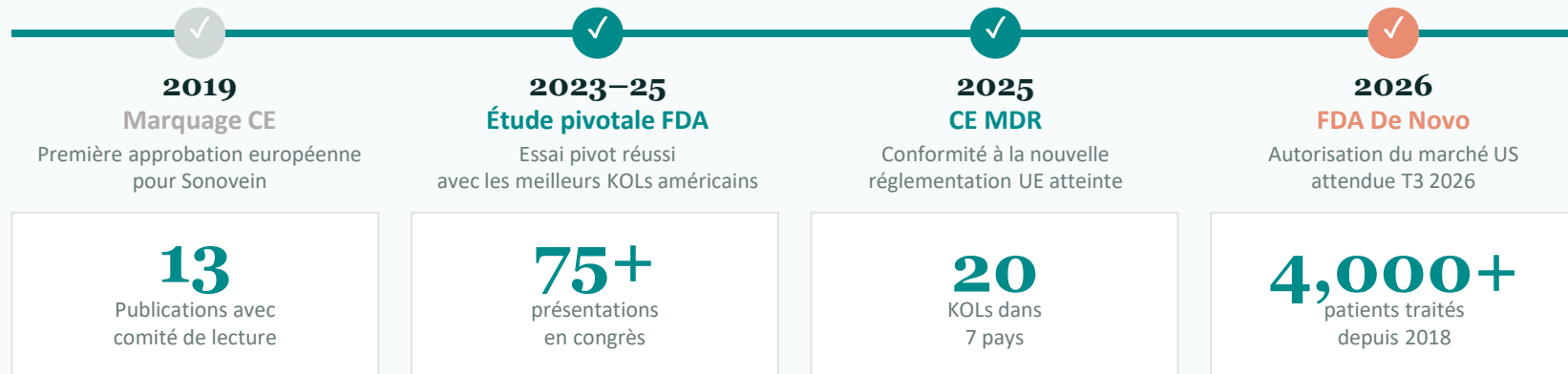
Guidage échographique en direct

- 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%)
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



T H E R A C L I O N

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