



MAUNA KEA TECHNOLOGIES ANNONCE SON CHIFFRE D'AFFAIRES DU DEUXIEME TRIMESTRE ET DU PREMIER SEMESTRE 2018

Bonne dynamique commerciale aux US, avec 12 nouveaux contrats Cellvizio® dont 11 en consignation contre 2 au deuxième trimestre 2017

Chiffre d'affaires US du deuxième trimestre en hausse de 56 % par rapport à 2017 ; ventes de minisondes en hausse de 60 %

Chiffre d'affaires global du deuxième trimestre 2018 stable par rapport à 2017 ; ventes de minisondes en hausse de 33 %

Mauna Kea Technologies organisera une conférence téléphonique ce jour à 18h15 pour présenter son chiffre d'affaires du deuxième trimestre et du premier semestre 2018, et faire un point sur l'activité. La conférence téléphonique sera animée par Sacha Loiseau, Directeur Général, et Christophe Lamboeuf, Directeur financier. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez composer les numéros suivants : 01 70 71 01 59 / PIN : 29358355# et suivre les instructions. Un enregistrement de la conférence téléphonique sera accessible en réécoute pendant 90 jours en composant les numéros suivants : 01 72 72 74 02 / Réf. : 418776548#.

Paris et Boston, le 25 juillet 2018 – 17h45 – Mauna Kea Technologies (Euronext : MKEA, OTCQX : MKEAY, MKEAF) inventeur de Cellvizio®, plateforme multidisciplinaire d'endomicroscopie confocale laser, annonce son chiffre d'affaires pour le deuxième trimestre 2018 et le premier semestre clos au 30 juin 2018.

Sacha Loiseau, Ph.D., Fondateur et Directeur Général de Mauna Kea Technologies, déclare : « Nous avons, au deuxième trimestre, commencé à observer les effets bénéfiques de la mise en place d'une équipe commerciale complète sur le terrain aux Etats-Unis. Notre stratégie commerciale axée sur les contrats « pay-per-use » commence à porter ses fruits, et nous avons placé davantage de systèmes en consignation au cours des six premiers mois de 2018 que sur l'ensemble de l'année 2017. Au deuxième trimestre, les ventes de consommables, un indicateur clé de la récurrence des revenus, ont connu une progression globale de 33% par rapport au deuxième trimestre 2017, cette croissance atteignant 60% aux États-Unis. Toutefois, le délai inhérent du modèle pay-per-use entre le placement initial des systèmes et la génération de revenus ne nous permet pas encore de bénéficier pleinement des effets de la croissance de notre base installée. Nous intensifions nos efforts visant à promouvoir l'utilisation de Cellvizio® avec comme priorités l'amélioration de la couverture de remboursement ainsi que le développement de la formation des médecins. Notre stratégie est validée par la dynamique aux États-Unis ainsi qu'en Asie-Pacifique, où notre partenaire en Chine intensifie ses investissements, contribuant à la croissance de 8% dans cette région au premier semestre ».

Répartition des ventes du deuxième trimestre 2018 par catégorie

(en K€) – IFRS	T2 2018 (30 juin 2018)	T2 2017 (30 juin 2017)	Variation %
Systèmes	617	838	-26%
Consommables	751	564	+33%
<i>dont programme pay-per-use</i>	193	180	+8%
Services	297	284	+5%
Ventes totales	1 665	1 686	-1%

Les ventes totales pour le deuxième trimestre se sont établies à 1,7 M€, en ligne avec le deuxième trimestre de l'année précédente. Le recul de 26% des ventes de systèmes a été compensé par une progression de 33%



des consommables, reflétant le recentrage réussi de la Société vers un modèle de revenus récurrents. Ce changement de priorité doit permettre de stimuler la croissance des revenus récurrents au cours des prochains trimestres.

Comparées au premier trimestre 2018, les ventes totales ont bondi de 60%, portées par la hausse de 68% des consommables et l'augmentation conjointes de 65% des ventes de systèmes. L'accroissement des ventes de consommables est dû à une hausse de 69% des ventes effectuées dans le cadre de contrats *pay-per-use* aux États-Unis, la progression des ventes de systèmes étant principalement le fait des placements réalisés en Chine. La Société n'a réalisé aucune vente auprès de son partenaire Cook Medical au deuxième trimestre.

Ventes du deuxième trimestre 2018 par type d'unités

Unités	T2 2018	T2 2017	Variation %
Nouveaux systèmes vendus (par unité)	6	9	-33%
Placement de systèmes en consignment	11	2	+450%
Sondes	163	129	+26%
dont réassortiments et <i>pay-per-use</i>	146	107	+36%

Le volume de sondes consommables livrées au cours du trimestre s'est élevé à 163 unités, en hausse de 26% par rapport aux 129 sondes vendues au deuxième trimestre 2017. Les ventes de sondes aux clients existants et les commandes effectuées dans le cadre du programme *pay-per-use* se sont établis à 146 sur le trimestre, en hausse de 36% par rapport aux 107 sondes vendues en 2017 au cours de la même période.

Ventes du premier semestre 2018

(en K€) – IFRS	2018	2017	Variation %
1 ^{er} trimestre	1 042	1 599	-35%
2 ^{ème} trimestre	1 665	1 686	-1%
<i>progression trimestrielle</i>	60%	5%	
Ventes totales S1	2 707	3 285	-18%

Les ventes du premier semestre 2018 ont reculé de 18% par rapport à la même période de l'année précédente, du fait, principalement, de la baisse de 35% observée au cours du premier trimestre 2018. Ce recul a été partiellement compensé par l'accélération de la dynamique des ventes au deuxième trimestre qui, bien que stables si l'on regarde leur évolution par rapport à l'année précédente, ressortent en croissance séquentielle de 60%, portées par l'augmentation significative des ventes de consommables.

Ventes du premier semestre 2018 par catégorie

(en K€) – IFRS	2018 (30 juin 2018)	2017 (30 juin 2017)	Variation %
Systèmes	990	1 522	-35%
Consommables	1 197	1 098	9%
<i>dont programme pay-per-use</i>	308	357	-14%
Services	520	664	-22%
Ventes totales	2 707	3 285	-18 %

La Société a livré 25 systèmes Cellvizio® au premier semestre 2018, dont 16 systèmes placés dans le cadre du programme *pay-per-use*, contre 22 systèmes au premier semestre 2017, dont 8 en *pay-per-use*. Au premier



semestre, le chiffre d'affaires généré par le programme *pay-per-use* a reculé de 14% en glissement annuel, le nombre limité de commerciaux en fonction au Etats-Unis au premier trimestre ayant eu pour conséquence un faible taux d'utilisation.

Ventes trimestrielles par zone géographique au S1 2018 avec répartition Clinique/Préclinique

(K€) – IFRS	T1 2018	T2 2018	S1 2018	T1 2017	T2 2017	S1 2017	S1 2018 Variation %
États-Unis & Canada¹	459	866	1 326	824	556	1 379	-4%
Clinique	446	846	1 291	844	539	1 383	-7%
Préclinique	14	21	35	-20	18	-4	900%
Asie-Pacifique	242	485	728	202	476	677	7%
Clinique	242	319	561	171	262	433	29%
Préclinique	0	166	166	31	213	244	-32%
EMEA	337	294	630	547	502	1 049	-40%
Clinique	74	259	333	219	419	638	-48%
Préclinique	263	35	297	328	83	411	-28%
Amérique latine	4	19	23	27	153	180	-87%
Clinique	4	19	23	27	153	180	-87%
Préclinique	0	0	0	0	0	0	--
Total ventes cliniques	766	1 443	2 209	1 260	1 372	2 634	-16%
Total ventes précliniques	276	222	498	338	313	651	-23%
Total des ventes	1 042	1 665	2 707	1 599	1 686	3 285	-18%

Ventes cliniques

Les ventes cliniques aux États-Unis et au Canada se sont établies à 1,3 M€ au premier semestre 2018, en baisse de 7% par rapport à l'année dernière à la même période. Au total, 16 systèmes ont été placés en consignation aux États-Unis et au Canada au premier semestre, dont 11 au deuxième trimestre en plus des cinq placés au premier trimestre, ce qui démontre que l'équipe commerciale déployée aux États-Unis a rapidement obtenu des résultats encourageants. Les 16 systèmes placés en consignation au premier semestre 2018 représentent une progression de 100% par rapport aux 8 systèmes placés au premier semestre 2017, et excèdent déjà les 13 systèmes placés sur l'ensemble de l'année 2017.

Les ventes cliniques ont augmenté de 29% en Asie-Pacifique, portées notamment par une nouvelle progression du chiffre d'affaires en Chine, due à l'activité de notre partenaire. Toutefois, cette amélioration a été en partie contrebalancée par la baisse de 48% enregistrée dans la région Europe-Moyen-Orient-Afrique (EMEA), associée à un recul de 87% en Amérique latine, en raison notamment de la concentration des ressources de la Société sur la croissance de sa principale activité, le segment clinique aux États-Unis.

¹ Les ventes aux États-Unis et au Canada étaient précédemment publiées avec les ventes de la région Amérique latine dans la rubrique Amériques.



Ventes précliniques

Comme indiqué au cours des trimestres précédents, les ventes précliniques sont par nature moins récurrentes que les ventes cliniques, ce qui rend difficile la comparaison d'une période à l'autre. Les ventes précliniques ont reculé de 23% au premier semestre 2018 par rapport à l'année dernière à la même période.

Ventes trimestrielles unitaires par catégorie au S1 2018

Unités	T1	T2	S1 18	T1	T2	S1 17	Variation % S1
Nouveaux systèmes vendus (par unité)	3	6	9	5	9	14	-35%
Placement de systèmes en consignment	5	11	16	6	2	8	+100%
Sondes	106	163	269	125	129	254	+6%
dont réassortiments et pay-per-use	101	146	247	115	107	222	+14%

Le volume de sondes consommables livrées au cours du semestre s'est élevé à 269 unités, en hausse de 6% par rapport aux 254 sondes vendues au premier semestre 2017. Les ventes de sondes aux clients existants et les commandes passées dans le cadre du programme *pay-per-use* ont totalisé 247 au premier semestre 2018, en hausse de 14% par rapport aux 222 sondes livrées au premier semestre 2017.

À propos de Mauna Kea Technologies

Mauna Kea Technologies est une entreprise mondiale de dispositifs médicaux dont la mission est d'éliminer les incertitudes liées aux diagnostics et aux traitements grâce à une visualisation directe des tissus au niveau cellulaire, la « biopsie optique ». Le produit phare de la Société, le Cellvizio[®], a reçu des accords de commercialisation pour une large gamme d'applications dans plus de 40 pays dont les États-Unis, l'Europe, le Japon, la Chine, le Canada, le Brésil et le Mexique. Pour plus d'informations sur Mauna Kea Technologies, [visitez www.maunakeatech.fr](http://www.maunakeatech.fr)

Contacts

États-Unis

Lee Roth
The Ruth Group
646-536-7012
lroth@theruthgroup.com

U.S. Media

Kirsten Thomas
The Ruth Group
508-280-6592
kthomas@theruthgroup.com

France et Europe

NewCap - Investor Relations
Tristan Roquet Montégon
+33 (0)1 44 71 94 94
maunakea@newcap.eu

Avertissement

Le présent communiqué contient des déclarations prospectives relatives à Mauna Kea Technologies et à ses activités. Mauna Kea Technologies estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables. Cependant, aucune garantie ne peut être donnée quant à la réalisation des prévisions exprimées dans ces déclarations prospectives qui sont soumises à des risques dont ceux décrits dans le document de base de Mauna Kea Technologies enregistré par l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 27 avril 2018 sous le numéro D.18-0429 et disponible sur le site internet de la Société (www.maunakeatech.fr), ainsi qu'à l'évolution de la conjoncture économique, des marchés financiers et des marchés sur lesquels Mauna Kea Technologies est présente. Les déclarations prospectives figurant dans le présent communiqué sont également soumises à des risques inconnus de Mauna Kea Technologies ou que Mauna Kea Technologies ne considère pas comme significatifs à cette date. La réalisation de tout ou partie de ces risques pourrait conduire à ce que les résultats réels, conditions financières, performances ou réalisations de Mauna Kea Technologies diffèrent significativement des résultats, conditions financières, performances ou réalisations exprimés dans ces déclarations prospectives. Le présent communiqué et les informations qu'il contient ne constituent ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription des actions de Mauna Kea Technologies dans un quelconque pays.