

## MAUNA KEA TECHNOLOGIES ANNONCE SES RESULTATS FINANCIERS DU PREMIER SEMESTRE 2018

**Bonne dynamique des placements de systèmes en consignation au S1 2018, dont 11 au T2 2018 contre 2 au T2 2017, avec un chiffre d'affaires aux Etats-Unis au T2 en hausse de 56% par rapport à 2017**

**Charges opérationnelles en hausse de 4% reflétant les investissements commerciaux et marketing.**

**Perte opérationnelle à 6 479 K€ au 30 juin 2018**

**Position de trésorerie à 15,1 M€ au 30 juin 2018**

Mauna Kea Technologies organise une conférence téléphonique ce jour à 18h15 (CET/ heure de Paris) pour présenter ses résultats financiers du S1 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 le numéro suivant et suivre les instructions : 01 70 71 01 59. Pour accéder à la conférence téléphonique, veuillez composer le code suivant : 99539112#. Un enregistrement de la conférence téléphonique sera disponible en réécoute pendant 90 jours en composant le numéro suivant : 01 72 72 74 02. Pour accéder à la réécoute, veuillez composer le code suivant : 418786256#.

Paris et Boston, le 20 septembre 2018 – 17h45 – Mauna Kea Technologies (Euronext : MKEA, OTCQX : MKEAY, MKEAF) inventeur de Cellvizio®, plateforme multidisciplinaire d'endomicroscopie confocale laser, annonce aujourd'hui ses résultats financiers pour le premier semestre clos au 30 juin 2018.

Sacha Loiseau, Ph.D., Fondateur et Directeur Général de Mauna Kea Technologies, déclare : « Notre performance au S1 2018 et, en particulier au T2, reflète les investissements que nous avons effectués dans notre infrastructure commerciale ainsi que notre stratégie axée sur les contrats *pay-per-use* aux Etats-Unis. Nous avons placé plus de systèmes en consignation au cours des six premiers mois de 2018 que sur l'ensemble de l'année 2017, signe que notre stratégie commence à porter ses fruits. De plus, les ventes de consommables au T2 ont connu une progression de 60% aux Etats-Unis, où nous avons concentré la majeure partie de nos efforts commerciaux. Nous estimons que la poursuite de l'expansion de notre base installée permettra de soutenir une croissance durable des revenus récurrents sur le long terme. Cependant, le délai inhérent au modèle entre les placements de systèmes et la croissance des ventes de consommables a eu un impact temporaire sur nos marges brutes. Dans l'ensemble, la dynamique s'accélère et nous commençons à bénéficier de la réorientation stratégique que nous avons initiée en 2017 et sommes déterminés à dynamiser la croissance future ».

### Faits marquants du S1 2018

- Comme publié précédemment, la Société a enregistré une baisse de son chiffre d'affaires de 18%, principalement imputable au T1, mais avec une accélération de la dynamique au T2
- La marge brute ressort à 64%, contre 68% au S1 2017, en raison du décalage entre les placements au T2 2018 et l'utilisation de la plateforme
- La perte opérationnelle s'élève à 6,5 M€ (contre 5,5 M€ au S1 2017)
- La perte nette s'inscrit à 6,8 M€, contre 5,8 M€ au S1 2017
- La trésorerie et les équivalents de trésorerie s'établissent à 15,1 M€ au 30 juin 2018

**Résultats du S1 2018**

(en K€)– Normes IFRS	S1 2018 (30 juin 2018)	S1 2017 (30 juin 2017)	Variation %
<b>Produits opérationnels</b>			
<i>Chiffre d'affaires</i>	2 707	3 285	(18%)
<i>Autres revenus</i>	525	469	12%
<b>Total des produits</b>	3 232	3 753	(14%)
<b>Charges opérationnelles</b>			
<i>Coût des produits vendus</i>	(987)	(1 040)	(5%)
<i>Marge brute (% du CA)</i>	64 %	68 %	
<i>Recherche &amp; développement</i>	(2 235)	(2 196)	2%
<i>Ventes &amp; Marketing</i>	(4 376)	(4 211)	4%
<i>Frais généraux</i>	(2 069)	(1 664)	24%
<i>Paiement fondé sur les actions</i>	(43)	(183)	(77%)
<b>Total des charges opérationnelles</b>	(9 712)	(9 294)	4%
<b>Résultat opérationnel</b>	(6 479)	(5 540)	17%
<b>Résultat net</b>	(6 836)	(5 787)	18%

**Chiffre d'affaires du S1 2018 : livraison de 25 systèmes au total, dont 16 placés en consignation**

Comme publié auparavant, la Société a enregistré une baisse du chiffre d'affaires de 18% au S1 2018, principalement imputable à un repli de 35% des ventes au T1, partiellement compensé par une accélération au T2. Le chiffre d'affaires du T2 2018 est resté stable par rapport à la même période de l'exercice précédent, mais la Société a enregistré une croissance séquentielle de 60%, portée par l'augmentation significative des ventes de consommables au T2. Mauna Kea a livré 25 systèmes Cellvizio au S1 2018, dont 16 systèmes placés en consignation, contre 22 systèmes au S1 2017, dont 8 en consignation. Les 16 systèmes placés en consignation au S1 2018 représentent non seulement une progression de 100% par rapport aux 8 systèmes placés au S1 2017, mais aussi un chiffre supérieur aux 13 systèmes placés sur l'ensemble de l'année 2017. Au S1 2018, le chiffre d'affaires généré par le programme *pay-per-use* a baissé de 14% par rapport à la même période de l'exercice précédent, le nombre limité de commerciaux en fonction aux Etats-Unis au T1 ayant entraîné un faible taux d'utilisation.

**Ventes cliniques**

Les ventes cliniques aux Etats-Unis et au Canada se sont établies à 1,3 M€ au premier semestre 2018, en baisse de 7% par rapport à la même période de l'année dernière. Au total, 16 systèmes ont été placés en consignation aux Etats-Unis et au Canada au cours du S1, dont 11 au T2 en plus des cinq placés au T1, ce qui démontre que l'équipe commerciale déployée aux Etats-Unis a rapidement obtenu des résultats encourageants.

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 du partenaire de la société. 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 activité principale, le segment clinique aux Etats-Unis.

**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 S1 2018 par rapport à l'année dernière à la même période.

### Résultats consolidés du premier semestre 2018

La marge brute ressort à 64% au S1 2018, contre 68% au S1 2017, un repli qui s'explique par le décalage entre les coûts de production et de livraison des sondes *pay-per-use* et les revenus récurrents en découlant. Cet effet a été accentué par les importants investissements effectués dans les sondes *pay-per-use* à la fin du T2, qui n'ont pas encore eu un impact correspondant sur le chiffre d'affaires.

- Les frais commerciaux et les dépenses marketing, dont les dépenses liées aux affaires cliniques et réglementaires ainsi qu'aux remboursements, se sont élevés à 4 376 K€ au S1 2018, soit une progression de 4% par rapport aux 4 211 K€ publiés un an plus tôt. Cette augmentation avait été anticipée après la restructuration des forces de vente de la société aux Etats-Unis, achevée au T1 2018 ; elle reflète, par ailleurs, les investissements commerciaux et de marketing que la Société a dû consentir pour soutenir le déploiement du modèle *pay-per-use* aux Etats-Unis.
- Les frais de recherche et développement se sont élevés à 2 235 K€ au S1 2018, en progression de 2% par rapport aux 2 196 K€ enregistrés un an plus tôt. En tenant compte du crédit d'impôt recherche, les frais nets de recherche et développement s'inscrivent à 1 726 K€ au T1 2018.
- Les frais généraux ressortent à 2 069 K€ au S1 2018, en hausse de 24% par rapport aux 1 664 K€ de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique par les postes non pourvus en 2017 (Finance et RH) ainsi que par les coûts de recrutement aux Etats-Unis suite à la reconstitution de l'équipe commerciale américaine en 2018.

Le total des charges opérationnelles, dont le coût des produits vendus, s'est élevé à 9 712 K€ au S1 2018, contre 9 294 K€ pour la même période de l'exercice précédent. Ce montant comprend 936 K€ de dotations aux amortissements et provisions, en hausse de 355 K€ par rapport au S1 2017.

La perte opérationnelle s'est élevée à 6 479 K€ au S1 2018, contre 5 540 K€ au cours de l'exercice précédent, sous l'effet conjugué de la baisse du chiffre d'affaires (578 K€) et de la hausse des dotations aux amortissements et aux provisions (355 K€).

La perte nette s'est élevée à 6 836 K€ au S1 2018, contre 5 787 K€ l'année précédente.

Au 30 juin 2018, la Société affichait une trésorerie disponible de 15,1 M€.

La consommation de trésorerie (flux de trésorerie total, hors flux de trésorerie provenant des opérations de financement) est restée stable à 5 860 K€ au S1 2018, contre 5 689 K€ au S1 2017.

Mauna Kea Technologies employait 98 personnes au 30 juin 2018, contre 90 au 31 décembre 2017 et 81 au 30 juin 2017.

Les procédures d'audit sur les comptes consolidés du premier semestre 2018 ont été effectuées et les rapports de certification sont en cours d'émission.

### 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)

**États-Unis**

Zack Kubow / Emma Poalillo  
The Ruth Group  
646-536-7020 / 7024  
[zkubow@theruthgroup.com](mailto:zkubow@theruthgroup.com)  
[epoalillo@theruthgroup.com](mailto:epoalillo@theruthgroup.com)

**U.S. Media**

Kirsten Thomas  
The Ruth Group  
508-280-6592  
[kthomas@theruthgroup.com](mailto:kthomas@theruthgroup.com)

**France et Europe**

NewCap – Relations Investisseurs  
Tristan Roquet Montégon  
01 44 71 94 94  
[maunakea@newcap.eu](mailto: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](http://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.