

Éclairer le diagnostic, améliorer la vie : l'imagerie cellulaire fonctionnelle au service de votre santé

LETTRE AUX ACTIONNAIRES  
Février 2024





**« Avec un chiffre d'affaires dépassant les 10 M€, Mauna Kea a réalisé en 2023 la deuxième meilleure performance de son histoire, grâce à un repositionnement stratégique bien exécuté »**

**Sacha Loiseau**

Président-Directeur Général de Mauna Kea Technologies

## Chers actionnaires,

**Je suis ravi de vous adresser cette nouvelle lettre, témoignant de notre engagement constant à maintenir une communication ouverte et efficace avec vous.** Dans cet esprit, nous avons initié plusieurs actions depuis le début de l'année pour enrichir nos échanges, notamment avec l'organisation d'un webinaire actionnaires individuels, notre participation au Retail Day organisé par Euroland Corporate, ainsi qu'une refonte de notre présentation corporate. Je vous invite vivement à consulter ces ressources et vous assure que nous poursuivons ces initiatives tout au long de l'année.

**L'année 2024 a démarré de manière dynamique pour notre Société.** Je suis particulièrement fier de vous annoncer que nous avons réalisé en 2023 la deuxième meilleure performance de notre histoire, avec un chiffre d'affaires dépassant les 10 millions d'euros. Ce succès est le fruit d'un repositionnement stratégique réussi entrepris depuis 18 mois, marquant une dynamique nouvelle et un élan commercial prometteur pour les années à venir.

**Aux États-Unis, notre approche commerciale s'est révélée non seulement efficace mais aussi très efficiente,** posant des bases solides pour notre développement futur. En Chine, notre co-entreprise commence à porter également ses fruits, promettant de révéler tout son potentiel en 2024.

**Par ailleurs, l'arrivée de Benoit Chardon en tant que Senior Advisor ouvre des perspectives enthousiasmantes dans le domaine des intolérances alimentaires.** Sa réputation mondiale dans le marketing et la création de nouvelles catégories de produits est un atout majeur pour Mauna Kea dans son développement dans ce domaine très prometteur.

**Tous ces développements sont autant de leviers puissants de création de valeur.** Je vous remercie de votre confiance et de votre soutien continu, et je me réjouis de partager avec vous nos succès futurs.

## MAUNA KEA AFFICHE LA 2<sup>e</sup> MEILLEURE ANNEE DE SON HISTOIRE

**Mauna Kea Technologies a connu une année remarquable en 2023** avec un chiffre d'affaires dépassant les 10 millions d'euros, ce qui constitue la deuxième meilleure année de l'histoire du Groupe.

**Cette excellente dynamique a été le fruit d'un repositionnement stratégique** opéré fin 2022 concomitamment au retour de Sacha Loiseau, Président fondateur, à la direction opérationnelle du Groupe. Cette stratégie a mis l'accent sur l'expansion aux Etats-Unis et l'établissement de partenariats stratégiques avec des grands acteurs pharmaceutiques pour étendre le champ d'indications de la plateforme Cellvizio.

**Ainsi aux Etats-Unis, le chiffre d'affaires a dépassé les 5 millions de dollars** porté par l'activité « pay-per-use » de paiement à l'utilisation. L'efficacité opérationnelle s'est grandement améliorée grâce à un doublement de la productivité des équipes commerciales.

**Les Etats-Unis ont ainsi renforcé leur place de premier marché du Groupe** avec une progression de 16 pts de leur part dans les ventes totales de produits. Cette évolution constitue un levier très favorable d'amélioration du profil de rentabilité compte tenu de la marge relativement élevée dans la région.

**Par ailleurs, dans le cadre de sa stratégie de partenariat**, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 4,3 millions d'euros provenant de sa co-entreprise avec Tasly Pharmaceutical en Chine. Ces revenus constituent les premières contributions de la co-entreprise relatives à l'accord de licence et seront complétées par des ventes de systèmes et de sondes dès 2024.

**L'année 2023 a été structurante dans la préparation du lancement opérationnel de la JV** avec la constitution d'une équipe de direction, de forces commerciales, et l'élaboration du plan stratégique pour adresser le marché très étendu des hôpitaux sur tout le territoire.

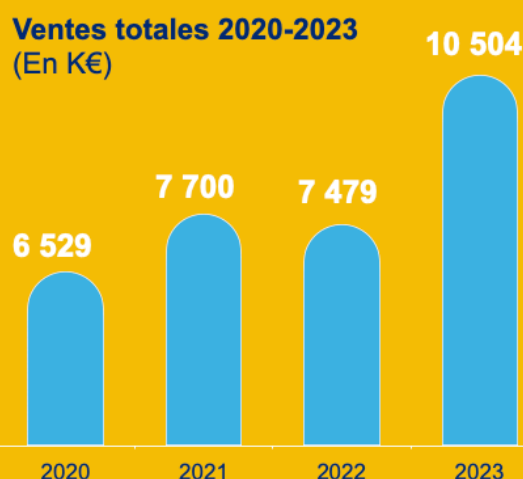
**Enfin, le Groupe a approfondi sa collaboration avec Telix Pharmaceuticals** en prolongeant son accord de R&D en uro-oncologie et en actant l'entrée au capital du Groupe au sein de Mauna Kea fin 2023. Ces relations plus étroites entre les deux Groupes viseront à combiner à terme leurs technologies très complémentaires dans le domaine de la chirurgie.

# 10,5 M€

## Chiffre d'affaires 2023

# +42%

## Croissance du chiffre d'affaires en 2023 vs 2022



## UNE FORMULE GAGNANTE AUX ETATS-UNIS

La dynamique aux Etats-Unis a été particulièrement favorable grâce à la croissance de l'activité « pay-per-use » de paiement à l'utilisation, portée par des tendances structurelles de long terme.

Elle s'explique par une demande accrue de flexibilité de la part des centres qui privilégient les paiements à l'utilisation des systèmes plutôt que l'achat direct de capital, toujours plus onéreux dans un contexte de contrainte budgétaire plus forte.

La croissance de l'activité PPU a véritablement accéléré à partir du 1<sup>er</sup> trimestre 2023 pour atteindre +109% au 4<sup>e</sup> trimestre 2023 par rapport à 2022. Cette dynamique est principalement due aux taux de satisfaction très élevés parmi les médecins entraînant une utilisation accrue du Cellvizio, et son adoption par 11 nouveaux comptes au cours de l'année.

Cette activité qui représente désormais près des deux tiers du chiffre d'affaires de la région offre un profil de revenus très récurrent et prévisible ainsi qu'un levier de rentabilité significatif à mesure que le Cellvizio est utilisé.

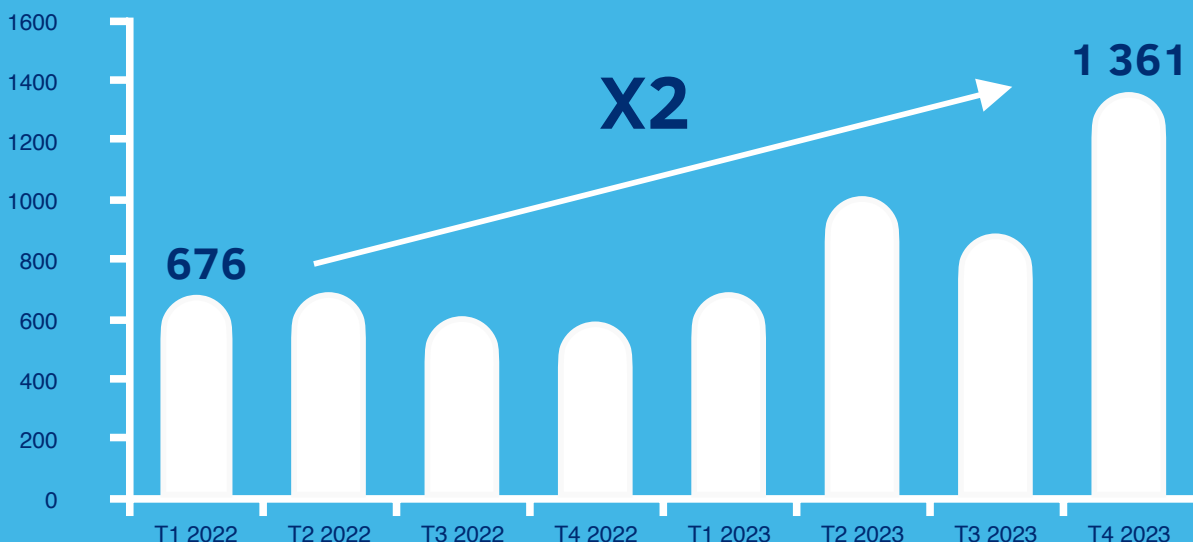
Par ailleurs, on observe un véritable basculement de la médecine des hôpitaux vers des centres ambulatoires (ASCs) avec une forte croissance des actes médicaux dans ces centres, et tout particulièrement des procédures d'endoscopie digestive.

Mauna Kea a été précurseur dans le ciblage de ces centres et en récolte désormais les fruits. Le potentiel d'expansion est encore considérable alors que seulement 1% des centres existants sont aujourd'hui adressés.

Enfin la productivité des équipes de ventes a nettement progressé par rapport aux années précédentes avec deux fois plus de ventes générées par commerciaux, une performance qui est le résultat de cette recette opérationnelle efficace centrée sur les PPU et les ASCs.

Tous ces éléments, en plus de constituer un véritable moteur de croissance, améliorent à terme le profil de rentabilité du Groupe.

### Nombre de procédures PPU par trimestre aux Etats-Unis



## BENOIT CHARDON EST NOMMÉ SENIOR ADVISOR DE MAUNA KEA



**Benoît Chardon a rejoint Mauna Kea en tant que Senior Advisor pour piloter le développement de l'activité de diagnostic des intolérances alimentaires à l'aide du Cellvizio chez les patients souffrant du syndrome de l'intestin irritable (ou IBS, *Irritable Bowel Syndrome* en anglais).**

**Doté d'une expertise reconnue en marketing et en commercialisation** Benoit apporte une longue et fructueuse expérience dans le lancement et l'expansion de nouvelles catégories de produits dans le domaine de la santé et du bien-être.

**Sa nomination constitue un levier stratégique majeur pour accélérer le plan de développement ambitieux** sur le marché porteur des intolérances alimentaires et permettra à Mauna Kea de se donner toutes les chances pour atteindre une nouvelle dimension.

**« Il est clair pour moi que le nouveau programme d'intolérance alimentaire du Cellvizio sera au monde de l'IBS ce que le Botox est aux rides du visage : un blockbuster qui transformera la vie de millions de patients. »**

### UN EXPERT RECONNU DU MARKETING ET DE LA COMMERCIALISATION DE NOUVELLES CATEGORIE DE PRODUITS



Directeur marketing International



Responsable division esthétique France

Directeur marketing monde



VP marketing international *Coolsculpting*



Responsable division esthétique *Body contouring*



Directeur commercial monde

## VOUS AVEZ LA PAROLE !



Je me suis intéressé depuis peu à votre entreprise pour l'expertise que vous avez dans votre domaine et le potentiel de développement et de croissance. J'ai commencé à investir après l'arrivée de Telix au sein du capital, cependant je m'interroge sur l'évolution du cours de bourse depuis lors et sur votre capacité à créer de la valeur pour les actionnaires?

L'entrée de Telix dans notre capital a marqué une étape importante, visant avant tout à consolider notre partenariat stratégique, renforçant, dans le même temps, notre situation financière.

Notre entreprise fait face à un environnement financier compliqué depuis plusieurs années, exacerbé par un contexte de taux d'intérêt élevés, phénomène qui touche l'ensemble du secteur biotech et medtech. Néanmoins, Mauna Kea Technologies, au-delà de disposer d'un produit innovant, approuvé dans de nombreuses indications et plébiscité par la communauté médicale, se distingue par le flux d'annonces positives publiées depuis 18 mois.

Un partenariat commercial majeur a été signé en Chine avec Tasly, puis nous avons renforcé nos liens avec Telix, un acteur de premier plan de l'industrie biopharmaceutique australienne, qui est devenu notre premier actionnaire, et enfin, notre dynamique commerciale s'est fortement accélérée au cours de l'année 2023. Ces réalisations témoignent de notre dynamisme et de notre engagement à accroître la valorisation de l'entreprise, même si ces succès ne se reflètent pas encore dans notre valorisation boursière.

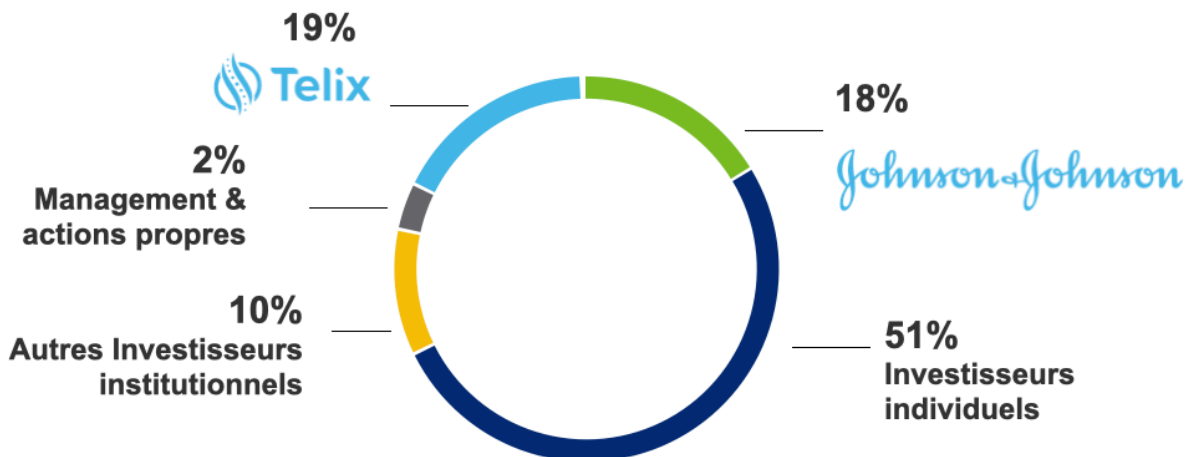
Notre restons déterminés à accélérer nos ventes et réduire nos dépenses, leviers majeurs d'une croissance profitable.

Ces leviers de croissance et de création de valeur n'ont jamais été aussi importants tant en oncologie que dans les intolérances alimentaires. Parallèlement, les intérêts des leaders pharmaceutiques pour Mauna Kea et le Cellvizio n'ont jamais été aussi nombreux.

Nous sommes convaincus que la valorisation actuelle de notre entreprise ne reflète pas la valeur intrinsèque de ses actifs ni de son potentiel. Nous œuvrons avec détermination pour que cette valeur soit reconnue et justement appréciée par le marché.

Vous avez une question ou une suggestion, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse suivante: [investors@maunakeatech.com](mailto:investors@maunakeatech.com)

## ACTIONNARIAT



## L'ACTION MAUNA KEA

- Nombre d'actions en circulation - 61,610,247
- Capitalisation boursière au 28/02/2024 - 27,1 M€
- Cours au 28/02/2024 - 0,44€

- Opinion des analystes

<b>Gilbert Dupont</b>	<b>Portzamparc</b>	<b>Euroland</b>
<b>Achat 3,0€</b>	<b>Achat 0,9€</b>	<b>Achat 0,71€</b>

## ON PARLE DE NOUS



Pour plus d'information, cliquez sur la photo



## CONTACTS

L'équipe des Relations Actionnaires est à votre disposition pour tout renseignement

- Mauna Kea Technologies - 9 rue d'Enghien 75010 Paris
- [investors@maunakeatech.com](mailto:investors@maunakeatech.com)