

► Communiqué de Presse

**Aliko Scientific lance avec succès sa collaboration avec Partner International pour son développement commercial aux États-Unis lors de l'ADLM, le plus grand salon mondial du diagnostic moléculaire**

- Première initiative conjointe réussie à l'ADLM 2026 (Association for Diagnostics & Laboratory Medicine), offrant un accès direct à plusieurs acteurs internationaux majeurs du diagnostic
- Fort intérêt suscité par les technologies d'Aliko Scientific dans le cadre de nouvelles initiatives de développement commercial
- Opportunités de partenariats stratégiques identifiées afin d'accompagner la montée en puissance d'Aliko Scientific, son développement sur le marché américain et son expansion internationale

Paris, le 7 septembre 2026 – 17h45 CEST – **ALIKO Scientific (Ikonisys SA – Euronext Growth Paris : ALIKO)**, groupe international des sciences de la vie dédié au diagnostic oncologique intégré, annonce le **lancement réussi de sa collaboration avec Partner International Inc.**, visant à accélérer le développement du Groupe, notamment aux États-Unis, à l'occasion du Salon ADLM 2026 à Anaheim, en Californie.

**Francesco Trisolini, Directeur Général d'Aliko Scientific** a déclaré : « *Nous sommes extrêmement satisfaits de la manière dont cette collaboration a démarré. Dans un délai très court après la signature de l'accord, Partner International a été en mesure d'organiser un programme dense et de grande qualité dans le cadre de l'ADLM, nous permettant ainsi d'entrer directement en contact avec certains des acteurs les plus importants du secteur. L'intérêt que nous avons suscité confirme à la fois le potentiel de nos technologies et l'importance stratégique du marché américain pour Aliko Scientific.* »

**Joanne Ball, Directrice générale de Partner International, ajoute :** « *Aliko Scientific a constitué un portefeuille fortement différencié couvrant la cytologie, l'analyse FISH automatisée, l'imagerie avancée et les diagnostics reposant sur l'intelligence artificielle. Nous pensons qu'il existe d'importantes opportunités pour accroître l'adoption de ces technologies à l'international, à la fois par le biais de la distribution et de relations stratégiques plus larges avec des acteurs établis du diagnostic et des laboratoires. Nous sommes heureux d'accompagner Aliko Scientific dans l'identification et le développement de ces opportunités à l'échelle mondiale.* »

Dans le cadre de cet accord, Partner International accompagne Aliko Scientific dans son développement sur le marché américain, en mettant notamment l'accent sur l'identification et l'approche de nouveaux clients, distributeurs, partenaires commerciaux et d'éventuelles opportunités stratégiques dans le secteur des sciences de la vie et du diagnostic. L'ADLM figure parmi les principaux événements mondiaux consacrés à la médecine de laboratoire et au

diagnostic, et a réuni plus de 700 exposants représentant un large éventail de technologies de diagnostic et de laboratoire.

Plus largement, Partner International travaillera aux côtés d’Aliko Scientific afin d’étendre la présence commerciale mondiale du Groupe, avec des actions portant notamment sur :

- l’identification et la mise en place de partenariats avec des distributeurs qualifiés sur les marchés internationaux prioritaires ;
- le développement de partenariats stratégiques avec des acteurs de premier plan du diagnostic, de l’anatomopathologie et des laboratoires ;
- l’exploration d’opportunités d’intégration technologique et de produits complémentaires ;
- le développement de relations avec des réseaux de laboratoires, des établissements et organisations de santé ainsi que d’autres partenaires commerciaux ; et
- l’accompagnement des opportunités depuis les premiers échanges jusqu’aux phases de négociation et de conclusion des accords.

L’ADLM figure parmi les principaux événements mondiaux consacrés à la médecine de laboratoire et au diagnostic et a réuni plus de 700 exposants représentant un large éventail de technologies de diagnostic et de laboratoire.

Cette première initiative conjointe s’est avérée être un véritable succès en suscitant un vif intérêt pour les technologies et l’offre commerciale d’Aliko Scientific, et plusieurs discussions devraient déboucher sur de nouvelles opportunités commerciales dans les mois à venir.

Ces échanges constructifs avec des interlocuteurs de haut rang au sein d’organisations de premier plan dans les secteurs du diagnostic et des sciences de la vie ont mis en évidence le potentiel de partenariats stratégiques susceptibles de soutenir de manière significative la montée en puissance et la pénétration du marché des technologies d’Aliko Scientific.

Les États-Unis représentent le plus grand marché mondial de la santé et du diagnostic en termes de taille, de volumes et de potentiel commercial, et demeurent une priorité dans la stratégie de développement international d’Aliko Scientific.

Cette initiative s’inscrit dans le cadre plus large de la stratégie d’Aliko Scientific visant à renforcer sa présence commerciale à l’international, en mettant particulièrement l’accent sur les marchés à fort potentiel dans les domaines de la cytologie, de la FISH, de l’imagerie automatisée et du diagnostic en oncologie de précision.

Par ailleurs, Aliko Scientific poursuit la mise en œuvre de sa stratégie visant à créer un centre d’excellence mondial dans le diagnostic oncologique. À travers Ikonisys, le Groupe propose des solutions automatisées de diagnostic moléculaire du cancer combinant microscopie de haute précision, analyse FISH et intelligence artificielle, tandis qu’Hospitex International apporte son expertise en cytologie de précision et en préparation standardisée des échantillons.

Cette combinaison permet à Aliko Scientific de disposer d’un portefeuille de plus en plus intégré, capable d’accompagner les laboratoires à différentes étapes du parcours diagnostique.

À la suite du fort intérêt commercial suscité lors de l’ADLM 2026, la collaboration avec Partner International constitue une nouvelle étape dans la stratégie d’Aliko Scientific visant à accélérer sa pénétration des marchés internationaux, à mettre en place de nouveaux canaux de

distribution et à développer des relations stratégiques susceptibles d'étendre la portée mondiale des technologies du Groupe.

-----

#### **À propos d'ALIKO SCIENTIFIC (Ikonisys SA)**

Basée à Paris, ALIKO SCIENTIFIC est la société mère d'un écosystème international d'entreprises dédié à l'avancement des diagnostics en oncologie. Cotée sur Euronext Growth Paris sous le symbole ALIKO, la société coordonne les activités industrielles, financières et de recherche à travers ses filiales : Ikonisys Inc. (États-Unis) et Hospitex International (Italie). La mission d'ALIKO SCIENTIFIC est d'innover dans le diagnostic du cancer en unissant technologies de pointe, ressources et investissements stratégiques afin de créer un centre d'excellence mondial en oncologie.

Pour plus d'informations, consultez : [www.alikoscientific.com](http://www.alikoscientific.com)

#### **À propos d'IKONISYS**

Ikonisys est un leader mondial des diagnostics automatisés, spécialisé dans la détection par hybridation in situ en fluorescence (FISH) et des cellules tumorales circulantes (CTC). S'appuyant sur une intelligence artificielle (IA) avancée et une plateforme de microscopie entièrement automatisée, Ikonisys offre une précision, une évolutivité et une efficacité inégalées dans les diagnostics du cancer et le suivi des traitements. Reconnue comme pionnière de l'automatisation pour la détection des cellules rares, Ikonisys est à l'avant-garde de la médecine personnalisée, permettant aux cliniciens de proposer des thérapies ciblées et d'améliorer les résultats pour les patients.

Pour plus d'informations, consultez : [www.ikonisys.com](http://www.ikonisys.com)

#### **À propos de PARTNER INTERNATIONAL**

Partner International est une organisation internationale spécialisée dans le développement commercial dans les sciences de la vie, qui accompagne les sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques, de technologies médicales et de diagnostic dans l'identification et la réalisation d'opérations stratégiques et de partenariats commerciaux. Forte de plus de 25 ans d'expérience et d'un réseau mondial propriétaire réunissant plus de 45 000 dirigeants et décideurs de haut niveau du secteur, Partner International accompagne ses clients dans leurs opérations de partenariat, de licence, de distribution, d'alliances stratégiques, de fusions-acquisitions et autres initiatives de développement commercial. Partner International intervient à l'échelle internationale en Amérique du Nord, en Europe et en Asie, en mettant à disposition de ses clients des ressources expérimentées en matière de développement commercial ainsi qu'un accès structuré et ciblé à des partenaires potentiels dans le monde entier.

Pour plus d'informations, consultez : [partner-intl.com](http://partner-intl.com)

#### **À propos d'HOSPITEX**

Hospitex, basée à Florence, en Italie, est un leader mondial de l'innovation en cytologie. L'entreprise assure en interne la recherche, le développement et la production, garantissant ainsi les normes de qualité les plus élevées. Hospitex propose la technologie de cytologie en phase liquide (LBC) la plus avancée au monde, capable de traiter tout type d'échantillon cytologique avec une précision inégalée. Hospitex se distingue en étant la seule entreprise pleinement prête pour une intégration numérique fluide, ouvrant la voie à un avenir transformateur dans le domaine des diagnostics en cytologie.

Pour plus d'informations, consultez : [www.hospitex.com](http://www.hospitex.com)

## Contacts

### Ikonisys

Alessandro Mauri  
Directeur Financier  
[investors@ikonisys.com](mailto:investors@ikonisys.com)

### NewCap

Louis-Victor Delouvrier/Alexandre Massias  
Relations Investisseurs  
[ikonisys@newcap.eu](mailto:ikonisys@newcap.eu)  
Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94

### NewCap

Nicolas Mériageau  
Relations Médias  
[ikonisys@newcap.eu](mailto:ikonisys@newcap.eu)  
Tél. : +33 (0)1 44 71 94 98

## Avertissement

Le présent communiqué de presse contient des indications sur les perspectives et axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « penser », « avoir pour objectif de », « s'attendre à », « entendre », « estimer », « croire », « devoir », « pourrait », « souhaite » ou, le cas échéant, la forme négative de ces termes ou toute autre variante ou expression similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par la Société. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs de la Société concernant notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie de la Société. Les informations prospectives mentionnées dans le présent communiqué de presse sont données uniquement à la date du présent communiqué. La Société ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le présent communiqué, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable. La Société opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide ; il ne peut donc pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultats réels.