



Assemblée Générale du 03 juin 2026

Réponses aux questions posées par trois actionnaires

Liste de questions numéro 1

A) FINANCES – Résolutions AG

Dans le rapport annuel 2025, vous prévoyez que l'année 2026 sera de nouveau une année déficitaire. Vous avez pourtant mis en avant un accord de lancement commercial pre-EUA. En toute logique, si l'EUA était obtenue mi 2026, vous devriez être aptes très rapidement à finaliser, livrer et facturer à taux plein les lots déjà lancés.

A.1) Gardez-vous encore l'espoir d'un bilan 2026 équilibré en cas d'obtention de l'EUA ?

Réponse du Directoire : Merci de vous référer au contenu du rapport annuel 2025.

A.2) Si oui, quelle serait la date butée d'obtention de l'EUA qui permettrait ce bilan équilibré voire bénéficiaire ?

Réponse du Directoire : Merci de vous référer au contenu du rapport annuel 2025.

Au niveau de la résolution 1 de l'AG 2026, vous nous demandez d'approuver une dépense non déductible somptuaire de 21 634€ (+5498€ d'impôt). Si à l'échelle de l'entreprise, ce montant est peu significatif, sur le principe il sonne plutôt mal. L'entreprise est financée essentiellement par des levées de fonds et des subventions depuis un quart de siècle.

A.3) Pourriez-vous indiquer la nature de ces dépenses somptuaires de 21634€ engagées en 2025 ?

Réponse du Directoire : Les dépenses mentionnées correspondent à des charges fiscalement non déductibles, liées principalement aux véhicules de tourisme mis à disposition de certains collaborateurs.

A.4) Avez-vous sollicité la couverture de Portzamparc ?

Et si oui, les informations dans ce rapport font-elles suite à des entretiens avec eux ?

Réponse du Directoire : Nous avons en effet sollicité la couverture de notre titre par Portzamparc (groupe BNP Paribas). Le suivi du titre CROSSJECT a été initié avec une étude intitulée « L'aiguille ne sera plus qu'un mauvais souvenir », intégrant une recommandation « Acheter », avec un objectif de cours de 4,50 euros.

Les entretiens avec Portzamparc, comme avec l'ensemble des analystes qui nous suivent, ont bien sûr été pris en compte dans la rédaction de notre rapport annuel.

En revanche, les contenus et rapports produits directement par les analystes relèvent évidemment de leur totale indépendance à notre égard.



Cette levée de fonds privés préserve les intérêts en cours et les priorités des porteurs d'OCA HCM et Vatel et ceux des bons de souscription 2027. L'opération suit exactement le même mécanisme que l'augmentation de capital de Novembre 2024, hormis la non cotation des BSA.

Comme pour toutes les opérations de financement privé précédentes, il est regrettable de constater le contrôle du cours en amont (Rapport Portzamparc, tirages exceptionnels d'OCA HCM, palier de baisse sur période de calcul, etc...).

A.5) Ce tour de table intègre-t-il un ou des acteurs de cette liste (HCM, Vatel, Gemmes Venture, porteurs de BS27)?

Réponse du Directoire : Les 2/3 des fonds viennent de nouveaux investisseurs américains, qui ont demandé à ce que leur identité soit tenue confidentielle. Nous avons donc pris le parti de ne diffuser aucun nom de souscripteurs..

A.6) Pourriez-vous fournir à l'actionariat les nouveaux seuils de souscription des OCAs et BSA, ainsi que l'impact sur le volume des actions gratuites encore à distribuer ?

Réponse du Directoire : L'opération que nous venons de clôturer n'a pas d'impact sur les seuils de souscription des OCA, ni des BSA ni sur le volume des actions gratuites qui restent à distribuer.

A.7) Pourriez-vous préciser le nouvel horizon de trésorerie suite à cette entrée de fonds ?

Réponse du Directoire : Merci de vous référer au contenu du communiqué de presse relatif à cette opération.

Début 2024, vous aviez donné une évaluation des coûts de pré commercialisation de ZEPIZURE® en direct aux Etats Unis, soit 15 millions d'euros. Montant assez faible quand on le compare aux efforts de marketing d'ARS par exemple, mais que vous justifiez par le faible nombre de centres à adresser.

Les explications sur l'orientation des fonds ne mentionnent nullement l'activité pré commerciale.

A.8) Etes-vous toujours en ligne avec cette enveloppe de 15 millions d'euros pour lancer les activités commerciales de ZEPIZURE® aux Etats Unis ?

Réponse du Directoire : Lancer les activités commerciales de ZEPIZURE® n'est pas l'objet de l'opération. En revanche, poursuivre les activités de développement réglementaire de ZEPIZURE®, notamment en vue des prochaines étapes associées au processus d'EUA, fait partie des objectifs généraux de notre dernière opération financière.

Excepté l'accord de sous- traitance avec SYNEOS Health et une visite du logisticien PRASCO, vous vous montrez très discrets sur les avancées dans ce domaine de promotion-logistique-distribution.

A.9) Quand comptez-vous engager les activités pré-commerciales aux Etats-Unis ?

Réponse du Directoire : Le calendrier de nos opérations aux États-Unis relève du secret des affaires, comme tout ce qui se rattache à notre stratégie commerciale. Ce que nous pouvons partager, c'est que poursuivre les activités de développement réglementaire de ZEPIZURE®, notamment en vue des prochaines étapes associées au processus d'EUA, fait partie des objectifs généraux de notre dernière opération financière.



B) INDUSTRIALISATION

Le rapport financier annuel 2025 montre une augmentation de l'investissement dans l'outil industriel. Vous avez communiqué sur la création d'une salle blanche destinée aux assemblages des sous-ensembles ZENEO® Nest. Le rapport évoque aussi des projets relatifs à une nouvelle ligne de conditionnement (page 57/72).

B.1) Où en êtes-vous au niveau de la mise en service de la salle blanche ZENEO® Nest dont les travaux étaient censés démarrés en début d'année 2026 ?

Réponse du Directoire : Le déroulement des travaux est en ligne avec le calendrier prévu. La salle blanche est réceptionnée. L'isolateur sera livré à l'automne. Nous avons prévu d'inaugurer le nouvel espace, une fois l'ensemble de l'installation complétée.

B.2) De quel type de « nouveau conditionnement » parlez-vous pour l'investissement cité dans le rapport ?

Réponse du Directoire : La montée en puissance de notre outil industriel intègre la duplication et l'internalisation de certaines fonctions critiques. Ce projet entre dans cette catégorie. Pour autant, nous l'avons mis pour l'instant en sommeil, la capacité de notre sous-traitant à tenir ses engagements en volume et en qualité ne nous inspirant aucune inquiétude.

B.3) Vous reste-t-il encore des postes à automatiser dans la gamme actuelle ?

Réponse du Directoire : La prochaine vague d'automatisation sera entamée progressivement après les lancements commerciaux. Les équipements actuels nous permettent en l'état d'honorer le contrat BARDA selon les termes du calendrier négocié.

Le concept ZENEO® Nest a été élaboré pour élargir le choix des CDMO, EUROFINs restant un petit remplisseur adaptable et agile. Vous avez évoqué à quelques reprises le choix de CDMO alternatifs. Sous la pression du gouvernement américain actuel, on se rend compte que la FDA, la BARDA ou le DoD cherchent à imposer des sites de production domestiques.

B.4) Etes-vous toujours calés sur la logique d'un CDMO par programme ? Ou la géopolitique vous imposera-t-elle de choisir plutôt un CDMO par zone géographique ?

Réponse du Directoire : L'intégration de nouveaux CDMO à notre process de production est toujours d'actualité. Leur localisation et la répartition des productions se feront bien sûr en concertation avec nos clients et distributeurs.

B.5) La délocalisation des seules phases de remplissage/ finishing serait-elle suffisante pour répondre aux exigences du gouvernement US actuel ?

Réponse du Directoire : Avec ZENEO® Nest, nous nous sommes donné une plus grande agilité pour intégrer les exigences de nos partenaires dans la localisation de certaines phases de notre process industriel. C'est en particulier le cas pour la sphère nord-américaine.



B.6) Pouvez-vous garantir que les commandes commerciales BARDA du contrat en cours sont toujours réalisables chez EUROFINS ?

Réponse du Directoire : Absolument. EUROFINS est parfaitement en capacité d'absorber la totalité des lots concernés par le contrat BARDA.

B.7) Allez-vous continuer intégralement avec EUROFINS pour ZEPIZURE® ou vous orienter vers un fournisseur à plus grandes capacités ?

Réponse du Directoire : Intégrer de nouveaux CDMO à notre cycle de production fait partie de notre stratégie industrielle. Nous déciderons de la localisation et de la répartition des productions en concertation avec nos partenaires.

B.8) Etes-vous sur le point de finaliser de nouveaux accords avec des CDMO ?

Réponse du Directoire : Oui. La qualification de nouveaux CDMO est clairement une priorité et nous avançons rapidement sur le sujet.

Dans la Newsletter de janvier 2026, Monsieur Morin a donné une nouvelle capacité de production (300 000u/an) avec une définition du périmètre plus précis.

B.9) Confirmez-vous que cette cadence de 300 000 u/ an correspond bien à la quantité de ZENEO® remplis que peut supporter l'ensemble de la chaîne de production sur une base en 1*8h pour le personnel CROSSJECT actuellement en poste (effectif de production environ de 30) ?

Réponse du Directoire : Une capacité de production de 300 000 unités par an est la seule information que nous souhaitons diffuser. Nos autres indicateurs sont gardés secrets pour éviter de renseigner trop précisément nos concurrents.

B.10) A quelle cadence maximale et raisonnable pensez-vous pouvoir monter en cas de besoin avec vos fournisseurs actuels et en adaptant les effectifs chez CROSSJECT ?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. La réponse est en effet de nature à renseigner trop précisément nos concurrents.

Vous avez dégradé de 6-7 millions u/an à 4 millions u/an, la capacité de production maximale atteignable avec les surfaces actuelles sur les sites de Gray et Dijon.

B.11) Quelle est la raison de cet ajustement ?

Certains postes seront-ils à dupliquer en plus grand nombre car n'atteignant pas les performances escomptées ? Ou bien prévoyez-vous d'internaliser plus de tâches que prévues initialement ?



Réponse du Directoire : Les capacités de production communiquées sont calculées sur la base d'une organisation en 2*8. Ce qui nous laisse une marge de manœuvre pour absorber un pic éventuel. Pour autant, notre organisation de référence est compatible avec des business plans déjà ambitieux.

C) ZEPIZURE®

BARDA

Vous semblez avoir complété et déposé le dossier EUA dans la base ESG depuis Octobre 2025. Vous nous expliquez depuis que vous êtes dans une boucle d'échanges fermée avec votre client BARDA. Au cours des deux premières années du contrat, vous prétendiez que le dossier était analysé par la FDA « au fil de l'eau ». Dans le rapport annuel 2025, vous précisez d'ailleurs encore que le reste à faire dans le pédiatrique a été discuté directement avec la FDA. Dans le cadre de cette relation tripartite, nous ne comprenons plus très bien qui discute avec qui et qui impose la feuille de route technique du projet.

C.1) Quelle est l'origine des questions auxquelles vous devez répondre depuis octobre 2025, FDA ou BARDA ?

Réponse du Directoire : Les échanges conduits dans le cadre de notre demande de procédure accélérée relèvent de la confidentialité.

C.2) Y'a-t-il certains chapitres du dossier EUA qui ont été validés par la FDA ?

Réponse du Directoire : De même, nous ne souhaitons pas répondre à cette question, soumise au secret appliqué à l'ensemble de la demande de procédure accélérée.

Dans le communiqué du 22 Mai 2026, vous semblez indiquer que de nouvelles actions long cycles sont requises pour l'obtention de l'EUA (après le refus tardif du CDMO Cenexi en 2024, puis la complétion des lots de validation d'Eurofins en 2025, non réclamée mi 2024).

C.3) Quels sont les thèmes qui bloquent encore pour la signature de cet accord EUA et pourquoi ?

Réponse du Directoire : L'obligation de confidentialité qui prévaut dans le dossier BARDA ne nous permet pas de répondre à cette question.

Dans la présentation corporate de Mars 2026 en page 46, vous semblez indiquer que les protocoles des deux essais manquants (complément biofacteur et bioéquivalence vs Seizalam®) ont été validés et seront lancés après l'EUA.

C.4) La FDA a-t-elle donné son accord de principe sur ces deux protocoles d'essai ?

Réponse du Directoire : Là encore, nous ne pouvons apporter aucune réponse à cette question, qui entre dans le périmètre soumis à confidentialité.



Ces deux essais à faire pour compléter le dossier NDA sont connus depuis longtemps et à priori financés par le volet R&D.

C.5) Pourquoi séquencez-vous autant votre programme qui cumule déjà du retard ?

Réponse du Directoire : Notre priorité est la procédure accélérée de mise sur le marché et la fourniture du stock national stratégique. Nous laissons volontairement de côté pour l'instant les thématiques qui n'entrent pas dans cette focalisation stratégique. Comme c'est le cas par exemple de ces deux études.

Les 3 lots de validation ZEPIZURE® 10mg sont proches d'une maturité d'un an et vous avez en théorie mené les programmes de suivi de stabilité en température ambiante et en accéléré.

C.6) Les résultats intermédiaires de stabilité des 3 lots de validation ZEPIZURE® 10mg sont-ils conformes aux attendus ?

Réponse du Directoire : La réponse à cette question est confidentielle. Comme c'est le cas de tous les aspects stratégiques du projet BARDA.

Par le passé, vous aviez annoncé que le programme pédiatrique ZEPIZURE® 5mg serait validé par la voie classique du NDA. Le reste à faire semble avoir été défini.

C.7) Pourriez-vous nous indiquer les essais les plus significatifs à réaliser avant de présenter le dossier NDA ZEPIZURE® 5mg?

Réponse du Directoire : La question des essais à réaliser est trop précise pour que nous puissions y apporter une réponse. Comme évoqué précédemment, tous les aspects stratégiques du dossier BARDA relèvent d'un accord de confidentialité.

C.8) Les 3 lots de validation ZEPIZURE® 5mg ont-ils été lancés en production ?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

Vous avez obtenu en septembre 2025 un avenant significatif de 11M\$ de la part de la BARDA.

Cela valide votre capacité de négociation et le fait que le client BARDA reconnaît un changement du périmètre du contrat initial. Vous évoquez également depuis Décembre 2024 un accord sur des acomptes pour lancer la production des lots commerciaux à risque avant l'accord EUA. Au fil des interviews, vous avez indiqué que cette production a commencé.

Les paiements BARDA se sont renforcés sur les 4 derniers mois de 2025 mais votre consommation de matière première/ composants est restée stable sur le S2-25 et je ne détecte pas d'augmentation du stock de produits semi finis à usage commercial dans le rapport.



C.9) Pourriez-vous nous décrire un peu mieux le périmètre technique de l'avenant au contrat BARDA de septembre 2025 ?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

C.10) Le financement des acomptes sur les lots commerciaux se fait-il par prélèvement sur cet avenant ou par prélèvement sur le montant de commandes fermes de 60M\$?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

C.11) Les produits semi finis facturés au titre de ces acomptes deviennent t'ils la propriété de la BARDA ?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

C.12) Si ces acomptes sont financés au titre de l'avenant, devront-ils être rétrocédés au moment de la livraison finale?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

C.13) Jusqu'à quelle étape de la gamme êtes-vous autorisés à travailler dans le cadre de cet accord d'acomptes ?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

C.14) Sur quelle quantité de dispositifs porte cet accord d'acomptes ?

Réponse du Directoire : Nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Nous nous astreignons en effet à une stricte confidentialité concernant le dossier BARDA.

Vous aviez obtenu en Février 2018 le statut de médicament orphelin aux Etats Unis pour ZENEO® Midazolam « Status Epilepticus » L'avantage de l'exclusivité du marché de 7 ans avait été perdu au profit de Seizalam®. Vous êtes supposés déposer le dossier NDA ZEPIZURE® 10mg « Status Epilepticus » en nom propre.

C.15) Pourriez-vous confirmer que vous serez exemptés des frais PDFUA pour le dépôt du dossier NDA ZEPIZURE® 10mg « Status Epilepticus » au titre du statut de médicament orphelin acquis?

Réponse du Directoire : Notre stratégie d'enregistrement est confidentielle. Le choix final n'est pas uniquement lié aux couts et plusieurs possibilités existent.



ZEPIZURE® « dose réduite » pour crises en grappe

Mi 2024, vous aviez indiqué vouloir également vous positionner sur l'indication « Seizure Clusters» avec ZEPIZURE®. Ce marché est plus concurrentiel que celui du traitement de la crise épileptique aigüe. Ce développement n'entre pas dans le cadre du contrat BARDA. Vous prévoyez un dépôt de dossier NDA spécifique avec 6 mois de décalage aux Etats Unis.

C.16) Avez-vous mené les actions auprès de la FDA pour comprendre les attendus réglementaires sur ce programme ZEPIZURE® « dose réduite » ?

Réponse du Directoire : Nous conduisons avec la FDA un dialogue ouvert autour de tous les sujets intéressant l'obtention de notre autorisation de mise sur le marché.

C.17) Devrez-vous supporter l'intégralité des frais de dépôt FDA (PDFUA ≈4.6M\$) pour cette application ?

Réponse du Directoire : La construction budgétaire est un aspect central de notre stratégie commerciale. Nous ne répondrons pas à cette question, dont la réponse est confidentielle.

Certification EMA – Activités Europe

Sur le papier, hormis le certificat CE, toutes les données long cycle (à part éventuellement les résultats de stabilité sur 1 an des lots de validation) semblent être disponibles pour monter un dossier d'autorisation auprès de l'EMA. Néanmoins, au détour d'une interview vous avez remonté certaines difficultés pour aller plus loin sur le dossier EMA. Il manquerait « la case à cocher » pour présenter le dispositif. C'est assez surprenant et léger d'entendre cela. Le porteur de l'innovation est censé se battre pour faire aboutir son projet. En ces temps incertains, on parle pourtant de souveraineté continentale. Vous avez multiplié les contacts avec les ministères ou même l'Elysée. Vous êtes partie prenante du projet hErOlsMe conduit par l'Armée. Vous vous êtes en outre engagés avec un partenaire distributeur ZEPIZURE® pour le marché Europe.

C.18) Quel est le point de blocage avec l'EMA ?

Réponse du Directoire : Il n'y a aucun point de blocage avec l'EMA. Le rythme d'avancement sur ce dossier est dicté par la priorité accordée à la procédure accélérée d'autorisation de mise sur le marché de ZEPIZURE® aux États-Unis.

C.19) L'EMA attend-elle la validation de la FDA avant de s'engager sur la base du même dossier ?

Réponse du Directoire : Non, la priorité accordée à la procédure accélérée d'autorisation de mise sur le marché de ZEPIZURE® aux États-Unis n'implique pas pour autant de subordination de l'EMA vis-à-vis de la FDA.

C.20) Pourquoi n'avez-vous toujours pas engagé la procédure pour obtenir le marquage CE du dispositif ?

Réponse du Directoire : Les étapes de la procédure engagée en Europe sont confidentielles. Ce que nous pouvons dire, c'est que le rythme d'avancement est dicté par la priorité donnée à la procédure américaine.



L'agence HERA a fini par lancer son premier appel d'offre en Décembre 2025 sur la thématique de la lutte CBRN. Le sujet EU4H-2025-HERA-PJ-1-a semble particulièrement pertinent par rapport à l'avancement et aux propositions de CROSSJECT. 2 lauréats ont été sélectionnés début Avril et se partageront 18 M€ de subvention.

C.21) Avez-vous postulé à l'appel d'offre HERA (référence : **EU4H-2025-HERA-PJ-1-a**) ? DoD

Réponse du Directoire : CROSSJECT ne répond plus à des appels à projets en R&D. D'une part, parce que nous nous concentrons sur l'objectif de mettre sur le marché notre portefeuille de produits existants. D'autre part, parce que les subventions accordées pour ces programmes ne couvrent que 20 % des dépenses à consentir en moyenne. Pour résumer : commandes d'État, oui. Programmes de recherches, non.

Dans la dernière version de la présentation Corporate de Mars 2026 en page 47, vous indiquez que l'accord CRADA 2 avec le DoD est toujours actif. Il y a un an, le DLA avait initié une procédure d'achat d'un auto-injecteur Midazolam 10mg/ 0.7ml. Un des requis essentiels pour postuler était d'avoir une approbation FDA en Février 2026, date du dépôt final de candidature.

C.22) Sur le papier, vous semblez de facto exclu de ce marché, mais avez-vous de même déposé un dossier de candidature au RFP **SPE2DP-25-R-0007** ?

Réponse du Directoire : Non, nous n'avons pas déposé de dossier de candidature pour ce projet.

Evaluation du marché

Sur la même présentation Corporate de Mars 2026 page 18, vous réduisez drastiquement votre objectif en peak sale « Monde » pour ZEPIZURE® à 251M\$ /an.

Vous aviez évoqué début 2024, 300M\$ /an pour la seule application « Status Epilepticus » aux Etats Unis. Depuis, le marché potentiel du « Seizure Clusters » a été ajouté à l'offre CROSSJECT.

C.23) Quels sont les critères qui vous ont conduits à dévaluer autant vos objectifs de vente sur les applications ZEPIZURE® ?

Réponse du Directoire : La réponse à cette question relève du secret des affaires. Nous ne souhaitons pas partager ce type d'information, trop sensible vis-à-vis de la concurrence.

D) ZENEO® HYDROCORTISONE:

Vous communiquez peu sur le programme ZENEO® Hydrocortisone.

Sur la présentation Corporate de Mars 2026 page 25, vous placez un objectif de dépôt de dossier d'autorisation à début 2027 aux USA, en Europe, à la fois pour ZENEO® Hydrocortisone et le kit hospitalier pré rempli.

Cela semble assez irréaliste en sachant que ETON, assez fiable dans ses tenues de programme, annonce à ses actionnaires un besoin d'étude de stabilité de 1 an pour ZENEO® Hydrocortisone et que vous-mêmes dans le communiqué du 25 Mars 2025, vous repoussiez le début des travaux de fabrications des lots cliniques à début 2026.



D.1) Avez-vous lancé les lots de validation de ZENEO® Hydrocortisone ? Sinon, à quand est-ce repoussé ?

Réponse du Directoire : La réponse à cette question est confidentielle pour préserver les intérêts du client.

*Il était question fin 2024 d'affiner le protocole de l'étude de biofacteurs ZENEO® Hydrocortisone.
Depuis l'étude ZEPIZURE® HAMZAT vous n'avez plus communiqué grand-chose sur l'activité du service ergonomie.*

D.2) L'étude sur les facteurs humains pour ZENEO® Hydrocortisone a-t-elle été réalisée ?

Réponse du Directoire : La réponse à cette question est confidentielle pour préserver les intérêts du client.

*ETON estime à 100M\$ le marché du kit pré rempli hospitalier aux Etats Unis, soit autant que l'objectif de marché US pour ZENEO® Hydrocortisone.
Au regard de ces chiffres, l'accord de licence sur la formule hospitalière apparaît décevant s'il ne s'accompagne pas d'autres avantages.*

D.3) Est-il imaginable qu'ETON vous fournisse les éléments techniques du dossier d'autorisation NDA des kits pré remplis pour soumission d'un dossier au nom de CROSSJECT auprès de l'EMA?

Dans ce scénario, CROSSJECT distribuerait ensuite en Europe un kit pré-rempli fabriqué par le CDMO sélectionné par ETON.

Réponse du Directoire : Oui.

L'équipe de Monsieur Lacombe a déposé une seconde formule Hydrocortisone en 2022 (Brevet :EP4429634A1).

D.4) Est-ce cette nouvelle formule brevetée qui a été retenue pour ZENEO® Hydrocortisone et le kit pré rempli à usage hospitalier ?

Réponse du Directoire : Oui, c'est bien la formule brevetée sous le numéro EP4429634A1 qui a été retenue pour ZENEO® Hydrocortisone et le kit pré rempli à usage hospitalier.

E) ZENEO® ADRENALINE:

Vous étiez supposés avoir une revue fin Septembre 2025 avec France 2030 pour négocier les livrables octroyant jusqu'à 4M€ de subvention.

Ce jalon ne semblait pas être alors une marche insurmontable puisque vous espériez y répondre au cours du T4-2025.

E.1) Où en êtes-vous sur ces livrables adrénaline France 2030 ? Quelle est la nouvelle programmation pour ce jalon de 4M€ ?

Réponse du Directoire : Notre énergie et nos ressources sont concentrées sur les livraisons liées à ZEPIZURE®, qui résulteront de son autorisation de mise sur le marché sous l'égide de BARDA. Les calendriers des autres projets sont ajustés en permanence en fonction de cette focalisation stratégique.



Comme pour l'application ZEPIZURE®, vous avez fortement réduit l'objectif de CA en peak sale Monde pour ZENEO® Adrénaline. Vous parliez encore l'an dernier de 1 MM€ à l'horizon 2032, réduits à présent à 607M€. Cela peut s'expliquer un peu mieux par rapport à la concurrence accrue des nouveaux entrants et la pression sur les prix des médicaments aux US.

E.2) Pourriez-vous préciser vos critères d'ajustement sur ce CA Monde ZENEO® Adrénaline?

Réponse du Directoire : Répondre à cette question donnerait des informations trop sensibles à nos concurrents.

ARS Pharmaceutical déploie des efforts colossaux pour imposer Neffy® sur le marché US. Ils ont réussi à prendre entre 10-15% du marché au prix de 25M\$ de frais marketing mensuels. Sur ce type d'application où les prescripteurs sont des généralistes, on a du mal à croire que CROSSJECT percera sans un partenariat de distribution avec une grosse Pharma, voire même un acteur installé avec un produit vieillissant par exemple.

E.3) Avez-vous avancé sur la recherche d'un distributeur solide pour ZENEO® Adrénaline aux Etats Unis?

Réponse du Directoire : Nous avons priorisé la mise sur le marché de ZEPIZURE® aux États-Unis. Mais nous restons évidemment attentifs à toutes les opportunités de marché concernant nos autres produits. Et ce sur tous les continents.

G) CONSORTIUM DE RECHERCHE hErOiSmE- O-GlcNAcylation

Le second volet de financement du projet hErOiSmE s'achève en Mai 2026. Un budget de 800k€ avait été octroyé à CROSSJECT en 2023.

G.1) Avez-vous répondu aux attentes de ce programme et consommé cette enveloppe de 800k€ sur 3 ans?

Réponse du Directoire : Le budget de 800 000 euros porte sur l'ensemble du projet porté par l'Agence nationale de la recherche. Il est réparti entre toutes les parties prenantes associées dans le consortium portant hErOiSmE : structures universitaires, militaires et privées, dont CROSSJECT.

Le programme de 3 ans se termine dans les délais prévus ; la présentation des résultats du projet sera faite par le consortium auprès des instances publiques concernées.

G.2) Le projet hErOiSmE va-t-il se poursuivre ?

Réponse du Directoire : Un médicament combiné avec la plateforme ZENEO® dans le traitement du choc hémorragique répond à de fortes attentes, autant pour un usage militaire que civil.

Ce médicament a donc clairement vocation à intégrer le portefeuille de CROSSJECT. Les modalités de sa poursuite dépendront des résultats d'étape, des recommandations du consortium et des moyens de son financement.



J) AUTRES PERSPECTIVES COMMERCIALES

Sur la dernière présentation Corporate de Mars 2026 en page 26, vous avez introduit 4 nouveaux développements que vous semblez privilégier aux dépens de 4 génériques dont Terbutaline pour l'asthme sévère. 3 de ces nouvelles indications (une autre application épileptique, psychiatrie, endocrinologie) semblent être à base de génériques ou de médicaments déjà approuvés car la voie d'autorisation américaine choisie reste la 505 (b)2. La quatrième semble être un biosimilaire via 351(k).

J.1) S'agit-il d'applications portées par CROSSJECT en nom propre ou des développements sous l'impulsion d'un partenaire ?

Réponse du Directoire : Développer notre portefeuille reste notre priorité stratégique. Cela n'empêche nullement que nous soyons à l'écoute de sollicitations de la part d'acteurs pour développer des produits propriétaires.

J.2) Avez-vous une estimation en peak sale Monde de la taille de marché pour ces 4 nouvelles applications ?

Réponse du Directoire : À ce stade, nous ne souhaitons pas répondre à cette question. Cette information relève en effet du secret des affaires.

Les engagements asiatiques sur Methotrexate sont toujours cités dans le rapport annuel 2025.

J.3) Quel est le devenir des 4 précédentes indications au portefeuille (Terbutaline, Naloxone, Sumatriptan, Methotrexate) ?

Réponse du Directoire : Nous donnons une absolue priorité aux produits d'urgence vitale. De ce fait, nous avons mis en pause les projets qui concernent d'autres indications.



Liste de questions numéro 2

1. Questions reçues le 13 mai 2026

A.1) Il n'y a pas si longtemps, vous aviez déclaré vouloir créer de la valeur pour vos actionnaires. A ce jour, cela n'est pas le cas puisque, avec vos régulières augmentations de capital par voie d'obligations convertibles en action, et à des conditions trop avantageuses et destructrices de valeur au bénéfices de vos prêteurs type HCM, le nombre d'actions a plus que doublé en 5 ans, le cours ne suivant pas dans ces proportions, au contraire!

Lors de cette AG, avec certaines de vos propositions de résolutions, vous continuez à privilégier ce schéma avec privation des dps....

Quand cela va-t-il cesser et pourquoi vous acharner à priver les petits porteurs de dps?

Réponse du Directoire : Nous considérons avec un égal respect l'ensemble de nos investisseurs. Et nous sommes attentifs à traiter chaque profil avec équité. J'en veux pour preuve, concernant spécifiquement les petits porteurs de nos actions, l'augmentation de capital réalisée en 2025 qui maintenait les DPS.

Nous sommes d'autant plus en mesure de respecter tous nos actionnaires que le contrat BARDA nous donne la liberté de pouvoir diversifier nos sources de financement. Ce qui nous évite le risque de devenir la cible d'investisseurs agressifs et prédateurs.

A.2) Le dépôt par la BARDA du dossier CROSSJECT auprès de la FDA est-il fait?

Réponse du Directoire : Non. Nous poursuivons nos échanges techniques et réglementaires avec la BARDA, à raison de plusieurs sessions de travail par semaine.

En parallèle, CROSSJECT mène des interactions directement avec la FDA au sujet du programme pédiatrique.

2. Questions reçues le 23 mai 2026

Annulent et remplacement les questions reçues le 13 mai, ayant déjà fait l'objet d'une réponse

A.1) Le dépôt par la BARDA du dossier CROSSJECT pour l'UEA auprès de la FDA est-il fait?

Réponse du Directoire : Non. Nous poursuivons nos échanges techniques et réglementaires avec la BARDA, à raison de plusieurs sessions de travail par semaine.

En parallèle, CROSSJECT mène des interactions directement avec la FDA au sujet du programme pédiatrique.

A.2) Qui sont les investisseurs qui ont participé à l'augmentation de capital dévoilée le vendredi 22 mai 2026?

Réponse du Directoire : Les 2/3 des fonds viennent de nouveaux investisseurs américains, qui ont demandé à ce que leur identité ne soit pas divulguée. Pour conserver une forme d'équité entre tous les souscripteurs, nous ne révélons aucune identité.



A.3) Pourquoi avoir privé les petits porteurs de participation à la récente augmentation de capital, et aux futures (voir les résolutions de l'AG), avec suppression de dps?

Réponse du Directoire : Nous avons beaucoup travaillé sur des financements non dilutifs, sans que nos efforts pour trouver des solutions satisfaisantes n'aboutissent dans les délais. Nous avons donc dû nous tourner vers d'autres solutions. De fait, l'opération s'est conclue en 10 jours. Ce calendrier était incompatible avec des solutions sans suppression de DPS, dont la mise en place demande de 30 à 45 jours.



Liste de questions numéro 3

A.1) En 2024, la BARDA avait réalisé un audit à blanc qui semblait valider l'essentiel de l'organisation industrielle de CROSSJECT. Depuis, la FDA a demandé des modifications importantes de cette organisation industrielle. Peut-on considérer que la FDA a un niveau d'exigence de l'organisation industrielle pour la validation de l'EUA très proche ou équivalent à celui de l'obtention de l'AMM-NDA, notamment en termes d'automatisation ?

Réponse du Directoire : Non, la FDA n'a pas demandé que nous changions notre organisation industrielle. Le remplacement de notre façonnier pour le remplissage du médicament a eu pour conséquence de générer de nouvelles données, relatives aux procédés de notre nouveau partenaire.

A.2) Plus précisément je voulais savoir dans quelle mesure le système «Zeneo Nest», devant être finalisé en décembre 2025, et la construction de la salle blanche dont le démarrage a été annoncé en février 2026 font partie des exigences pour obtenir l'EUA. De plus est-ce que ces 2 outils sont maintenant opérationnels ?

Réponse du Directoire : Destinée à accueillir notre module ZENEO® Nest, notre nouvelle salle blanche est réceptionnée, conformément au calendrier prévu.

Pour autant, ce nouvel espace n'est pas sur le chemin critique de l'EUA ni sur les premières livraisons. Son rôle est d'augmenter la capacité de remplissage chez notre façonnier, en internalisant le pré-assemblage des conteneurs de ZENEO®.

A.3) En 2025, a été annoncé le démarrage de la fabrication de lots pour la commercialisation. Est-ce ces lots sont encore recevables pour être commercialisés dès l'obtention de l'EUA ?

Réponse du Directoire : La question de la répartition entre lots réglementaires et lots commerciaux est abordée avec la BARDA.