

GENSIGHT BIOLOGICS

Société Anonyme au capital de 5 522 259,95 euros

Siège social : 74, rue du Faubourg Saint Antoine, 75012 Paris

751 164 757 R.C.S. Paris

ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE DU 28 JANVIER 2026

Question écrite d'un actionnaire d'un actionnaire

Question :

Questions écrites pour l'Assemblée Générale du 28 janvier 2026 / Notification d'opposition

À l'attention de Monsieur le Président du Conseil d'administration de GenSight Biologics,
En ma qualité d'actionnaire de la société GenSight Biologics, je vous adresse les présentes
questions écrites avant la date limite du 22 janvier 2026, conformément aux dispositions de
l'article R. 225-84 du Code de commerce.

1. Sur la cohérence entre les revenus AAC et le plafond de dilution La société a affirmé
publiquement que les revenus issus des Autorisations d'Accès Compassionnel (AAC)
permettraient de financer le fonctionnement courant pour l'année 2026. Par ailleurs, la
pertinence scientifique du produit est aujourd'hui soutenue par une Phase III confirmatoire.
Dès lors, pourquoi le Conseil d'administration juge-t-il nécessaire de solliciter des délégations
financières (Résolutions 1 à 4) permettant une dilution allant jusqu'à 100 % du capital social ?
Si le financement du fonctionnement est assuré, pourquoi ne pas avoir limité ces plafonds à
un niveau raisonnable et protecteur pour les actionnaires actuels (par exemple 20 à 30 %),
plutôt que de soumettre le cours de bourse à une pression baissière ("overhang") liée à une
telle menace de dilution ?

2. Sur le prix d'émission et le respect des actionnaires historiques Les résolutions 2 et 3
prévoient une décote maximale de 20 %. Dans un contexte de Phase III confirmatoire, brader
le capital avec une telle décote, tout en supprimant le Droit Préférentiel de Souscription (DPS),
semble traduire un certain mépris pour les actionnaires historiques qui soutiennent la société.
Pouvez-vous justifier l'intérêt social de telles conditions d'émission si la trajectoire financière
est sécurisée par les AAC ?

Notification de vote : Au regard de ces éléments et de l'absence de garde-fous contre une
dilution massive et injustifiée, je vous informe que je voterai CONTRE les résolutions n°2 à n°8.
Je considère qu'il est de mon devoir d'actionnaire de m'opposer à des demandes de "chèques
en blanc" qui ne respectent pas l'équilibre entre les besoins de croissance de la société et la
préservation de la valeur patrimoniale de ceux qui la financent déjà.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de mes salutations distinguées

RÉPONSE À LA QUESTION 1 : Cohérence entre revenus AAC et plafond de dilution

Nous vous remercions pour cette question qui nous permet de clarifier notre stratégie financière.

Les revenus générés par les programmes d'accès compassionnel en France et en Israël devraient effectivement permettre d'assurer la continuité opérationnelle courante de la Société en 2026. Toutefois, nos besoins financiers dépassent le fonctionnement quotidien.

Nos besoins de financement concernent principalement :

- Le lancement de la nouvelle étude de Phase III au quatrième trimestre 2026
- La production du médicament à l'échelle requise pour cette étude clinique
- La soumission aux Royaume-Unis

Notre stratégie de financement est diversifiée :

Les revenus des programmes compassionnels et les accords de licence hors USA et Europe couvriront une partie de ces besoins. Le solde devra être financé par endettement et/ou renforcement des fonds propres.

Concernant le plafond de dilution :

Au cours actuel de notre action, une limitation à 20-30% comme vous le suggérez ne permettrait de lever que 4 à 6 millions d'euros. Or, le financement d'une Phase III et la fabrication du produit nécessitent des montants supérieurs.

Par ailleurs, en cas d'intérêt marqué d'investisseurs institutionnels spécialisés, nous devons pouvoir répondre favorablement. Une levée de fonds finançant en tout ou partie ces besoins serait un signal fort de validation de notre stratégie par le marché.

En tout état de cause, ces plafonds représentent des autorisations maximales qui ne préjugent pas de leur utilisation effective.

RÉPONSE À LA QUESTION 2 : Prix d'émission et respect des actionnaires historiques

Votre préoccupation concernant les conditions d'émission est légitime et nous la prenons très au sérieux.

Contexte de la Phase III :

Il s'agit d'une nouvelle Phase III qui nécessite un financement substantiel. Nous vous renvoyons à la réponse à votre question précédente.

Justification de la décote maximale de 20% :

Le secteur des thérapies géniques traverse actuellement une période de moindre attractivité auprès des investisseurs. De plus, le contexte géopolitique complexe peut imposer des contraintes de marché indépendantes de la situation intrinsèque de GenSight. La décote maximale de 20% constitue une limite protectrice tout en préservant notre capacité à réaliser une opération dans des conditions de marché potentiellement difficiles. Elle est cohérente avec les décotes adoptées par les actionnaires des autres sociétés du secteur.

Suppression du DPS - un avantage stratégique :

La suppression du Droit Préférentiel de Souscription répond à plusieurs impératifs :

- **Rapidité d'exécution :** Les opérations de levée de fonds se réalisent généralement en quelques heures. Cette réactivité est essentielle pour saisir les opportunités de marché et maintenir la dynamique (“momentum”) auprès des investisseurs. C'est grâce à cette rapidité d'exécution que nous avons pu faire trois levées de fonds à l'automne, qui ont permis d'amener la Société jusqu'à l'approbation du programme d'accès compassionnel.
- **Ciblage d'investisseurs spécialisés internationaux :** Nous visons des investisseurs institutionnels experts du secteur biotech, qui apportent non seulement des capitaux mais aussi leur expérience et leur réseau.
- **Sécurisation du succès de l'opération :** Avec le DPS, outre sa durée (environ 15 jours) nous prenons le risque d'une souscription partielle si certains actionnaires actuels ne peuvent ou ne souhaitent pas participer, ce qui fragiliserait l'opération.

Pour une société de biotechnologie à ce stade de développement, la possibilité d'effectuer des levées de fonds sans DPS constitue un avantage stratégique reconnu pour optimiser les chances de succès d'une levée de fonds. C'est également l'approche adoptée par les sociétés du secteur.

RÉPONSE À L'OPPOSITION GÉNÉRALE (Résolutions 2 à 8)

Nous respectons votre position et comprenons vos préoccupations concernant la dilution potentielle.

Il ne s'agit pas d'un “chèque en blanc” mais d'outils stratégiques :

Ces résolutions visent à doter la Société des moyens nécessaires pour lever des fonds auprès d'investisseurs institutionnels spécialisés internationaux, dans un calendrier contraint et avec l'agilité qu'impose le marché des biotechnologies.

Un équilibre préservé :

L'équilibre entre actionnaires historiques et nouveaux investisseurs est préservé par une réalité simple : sans l'apport de nouveaux capitaux, la Phase III ne pourra être financée, ce qui compromettrait la valorisation de l'ensemble des actionnaires.

Conviction du Management et du Conseil :

Le management et le Conseil d'administration estiment que les conditions proposées sont appropriées, proportionnées aux enjeux, en ligne avec ce que font les autres sociétés du secteur et conformes à l'intérêt social de la Société. Ces autorisations, qui sont encadrées, nous donnent les outils nécessaires pour mener à bien notre stratégie de développement dans l'intérêt de tous les actionnaires.

Nous vous remercions de votre engagement en tant qu'actionnaire de Gensight.

Jan Eryk Umiastowski

Directeur Général Délégué et Directeur financier

Conformément à la subdélégation donnée par le Conseil d'administration