



# Sommaire

## **1. Introduction**

*Thierry CHAPUSOT*

## **2. Résultats semestriels 2023**

*Frédérique SCHMIDT*

## **3. Faits marquants S1 2023 & perspectives 2023**

*Denis SUPPLISSON*

## **4. Conclusion**

*Thierry CHAPUSOT*

A stylized profile of a human head in shades of blue and grey, facing right. The head is composed of several overlapping, semi-transparent layers. To the left of the head, there are several concentric, semi-circular arcs in the same color palette, creating a layered, architectural effect.

# Introduction

Thierry CHAPUSOT

# EQUASENS : Une politique de croissance externe en ligne avec la stratégie « patient-centré »

## **Objectif : Enrichir l'offre du Groupe autour du patient**

- Cibles : Logiciels de santé s'adressant à l'ensemble des professionnels de santé
- Pré requis : Possibilité d'interagir avec d'autres professionnels de santé
- Objectifs métier : Liens d'interprofessionnalité ayant pour objectif d'améliorer la coordination du parcours client

## **Les dernières acquisitions ont permis de**

- Elargir l'offre à de nouveaux métiers (infirmiers, kinésithérapeutes, médecins libéraux en milieu hospitalier)
- Apporter des briques d'innovations technologiques à l'ensemble de nos logiciels

# Elargissement de l'offre de logiciels médicaux

## Acquisition PRATILOG – Editeur de logiciels métier



### Logiciels édités :

-  → Médecins libéraux exerçant également à l'hôpital
-  → Infirmiers en exercice libéral et en centre de soins
-  → Cabinets de masseurs kinésithérapeutes  
(seul logiciel adapté aux non-voyants)

**Clients : près de 2 000 professionnels de santé, dont 400 infirmiers libéraux et plus de 800 kinésithérapeutes**

# Le Groupe Equasens ajoute la dimension « Formation professionnelle » à son offre

**ATOOPHARM – Spécialiste de la formation continue en e-learning des équipes officinales**



- Accompagne près de 6000 officines en France et pays francophones dans l'évolution de leur métier à travers plus de 200 modules d'e-learning
- Répond aux nouvelles missions des pharmacies : vaccination, TROD angine, tests antigéniques, entretiens pharmaceutiques, prescriptions pharmaceutiques, ...
- Méthode pédagogique approuvée
- Programmes accessibles 7J/7, 24H/24

**Objectif Groupe : élargir l'offre à l'ensemble des professionnels de santé et aux marchés européens**

# Acquisition d'une technologie innovante qui apporte une valeur ajoutée différenciatrice à l'offre du Groupe

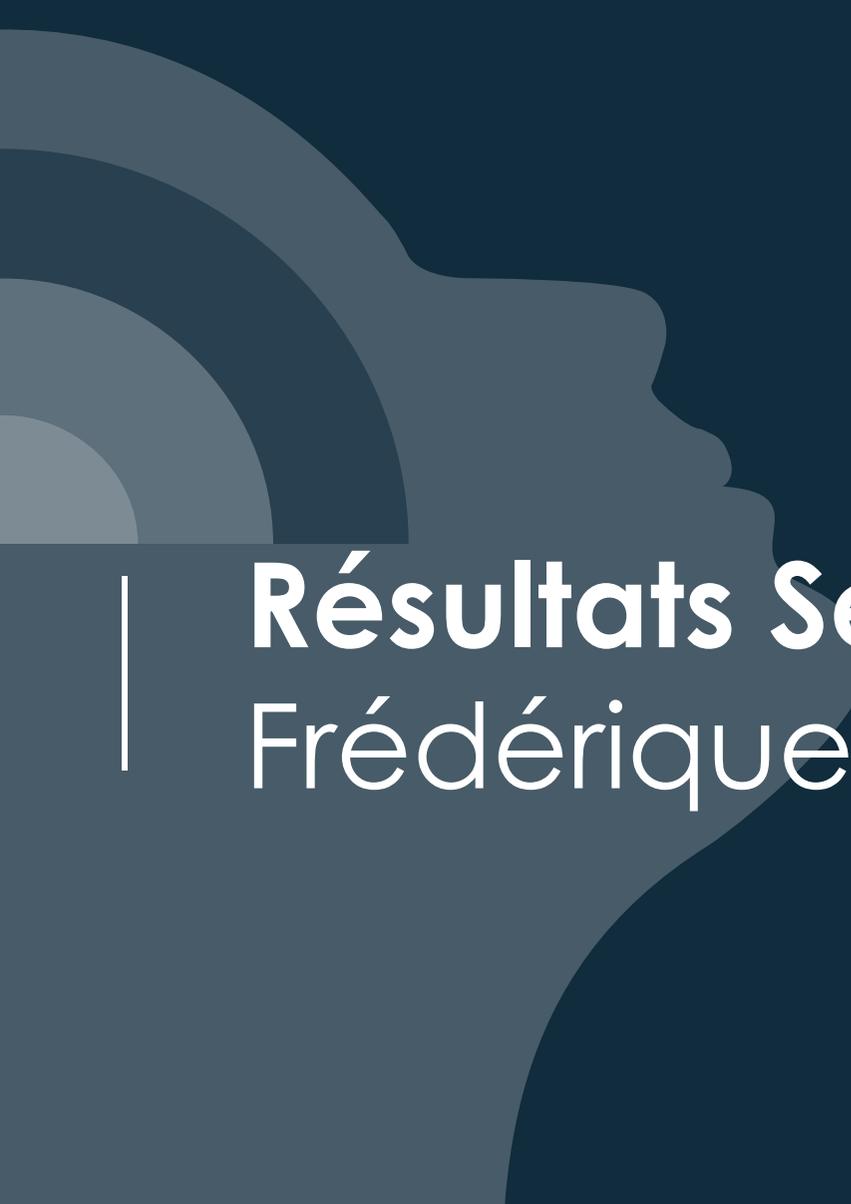
**Speech2Sense – Experte de la technologie vocale et des solutions de mobilité pour le secteur de la santé**



→ Application mobile infirmière intégrant une solution de reconnaissance vocale médicale structurée

- Premier assistant vocal destiné aux IDEL (Infirmier Diplômés d'Etat Libéraux)
- Reconnais des phrases courtes et du vocabulaire médical spécifique
- Comprend, transcrit, extrait et classe les informations dans les dossiers patient
- Redonne du temps médical aux professionnels de santé

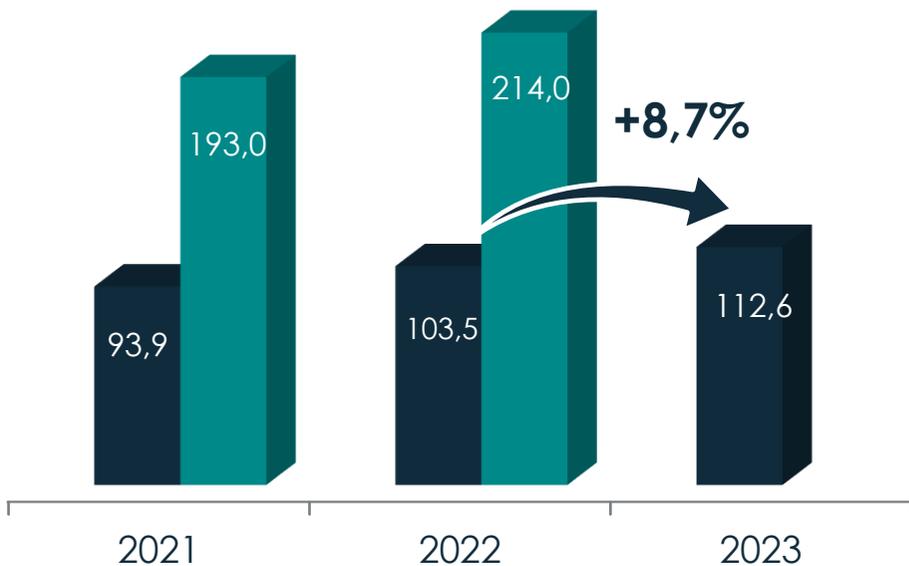
**Objectif : intégrer cette brique technologique à l'ensemble des logiciels médicaux du Groupe**



# Résultats Semestriels 2023

Frédérique SCHMIDT

# Chiffre d'affaires S1 2023 : une croissance forte portée par une conjoncture favorable



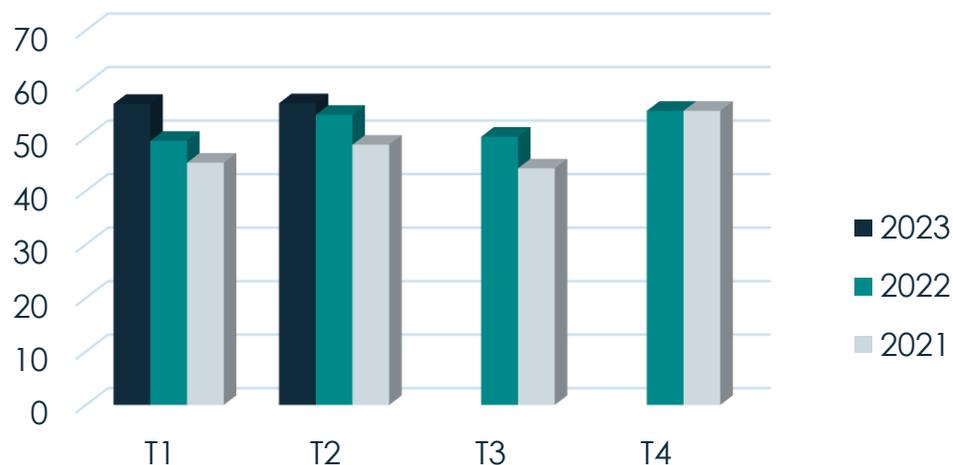
■ 1er semestre ■ Annuel

Chiffre d'affaires en M€

**Croissance organique** : +8,7% entre S1 2022 et S1 2023

- Dynamisme des investissements en équipement des pharmacies
- Des nouvelles solutions en mobilité et en sauvegarde
- Fin du déploiement des fonctionnalités Ségur dans les Divisions Métier
- Un récurrent porté par les révisions de prix

# Mais une croissance volatile



Chiffre d'affaires en M€

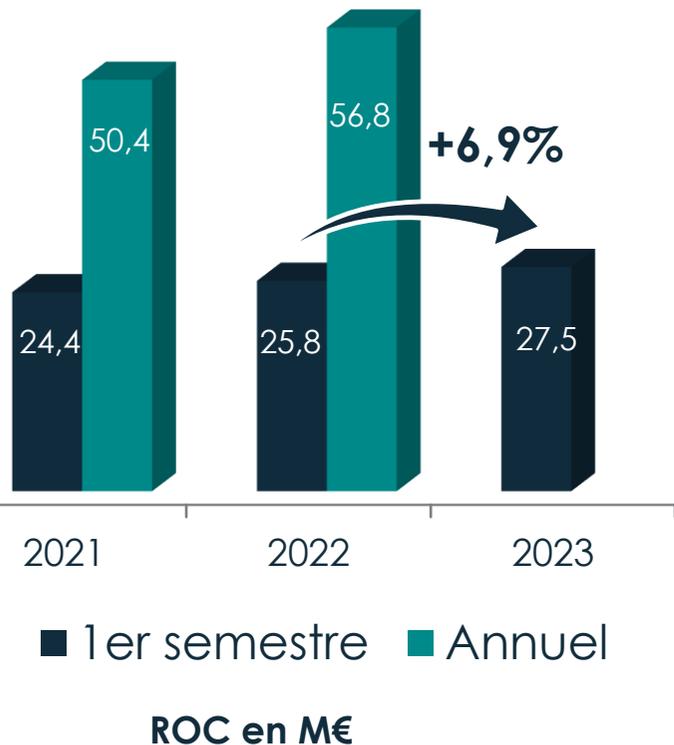
- Structuration de l'activité étiquettes électroniques en T1 2022 (effet de base)
- Mise en conformité technique du parc en amont du déploiement des fonctionnalités Ségur à compter de T2 2022

En M€	2023	2022	2021	2023 / 2022
1 <sup>er</sup> trimestre	56,2	49,4	45,3	13,9%
2 <sup>ème</sup> trimestre	56,4	54,2	48,6	4,0%
3 <sup>ème</sup> trimestre		50,1	44,2	
4 <sup>ème</sup> trimestre		60,4	55,0	
	<b>112,6</b>	<b>214,1</b>	<b>193,1</b>	<b>8,7%</b>

# Une croissance équilibrée dans les différents métiers

En M€	CA S1 2023	CA S1 2022	Taux de croissance	Contribution 2023 CA Groupe
Medical Solutions	4,9	4,3	12,6%	4,3%
e-Connect	8,1	7,4	9,8%	7,2%
Pharmagest	83,7	76,7	9,1%	74,3%
Axigate Link	14,9	14,0	6,0%	13,2%
Fintech	1,1	1,1	- %	0,9%
<b>TOTAL</b>	<b>112,6</b>	<b>103,6</b>	<b>8,7%</b>	<b>100,0%</b>

# Résultat opérationnel courant S1 2023 : une rentabilité toujours solide



**Croissance organique** : +6,9%

**Rentabilité (ROC/CA)** : 24,5%

- Des hausses de coût répercutées
- Part du hardware croissante dans la Division Pharmagest
- Médical Solutions intègre la solution Médilink dans ces actifs

En M€	CA S1 2023	ROC S1 2023	ROC / CA 2023
Pharmagest	83,7	18,4	22,0%
Axigate Link	14,9	4,6	31,1%
e-Connect	8,1	3,6	44,5%
Medical Solutions	4,9	1,3	27,4%
Fintech	1,1	-0,4	-41,5%
<b>TOTAL</b>	<b>112,6</b>	<b>27,5</b>	<b>24,5%</b>

# Résultat net S1 2023 : une croissance de +9,2%

En M€	S1 2023	S1 2022	2023 / 2022
Chiffre d'Affaires	112,6	103,5	8,7%
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>27,5</b>	<b>25,8</b>	<b>6,9%</b>
<b>Résultat Net</b>	<b>22,9</b>	<b>21,0</b>	<b>9,2%</b>
Résultat Net PDG	22,0	19,7	11,4%
Résultat de base par action (en €)	1,46	1,31	11,2%

- Forte augmentation du résultat financier
- Allègement de la fiscalité moyenne du groupe avec le dispositif IP BOX

# Bilan : une performance financière élevée avec un excédent financier net de 77 M€ (+21 M€ / 31/12/22)

En M€	juin-23	déc-22		juin-23	déc-22
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>240,7</b>	<b>213,6</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>202,1</b>	<b>196,8</b>
R&D	31,5	31,8	Dont part du groupe	194,7	189,8
Ecart d'acquisition	89,3	83,1			
<b>Actifs financiers non courants</b>	<b>74,7</b>	<b>55,0</b>	<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>58,5</b>	<b>55,9</b>
Autres actifs non courants	45,2	43,8	<b>Dettes financières à LT</b>	<b>48,2</b>	<b>48,6</b>
			Autres passifs non courants	10,3	7,2
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>138,5</b>	<b>137,2</b>			
Comptes clients	43,9	46,5	<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>118,6</b>	<b>98,1</b>
Autres actifs courants	20,8	22,6	<b>Dettes financières à CT</b>	<b>20,0</b>	<b>18,1</b>
<b>Trésorerie</b>	<b>14,9</b>	<b>23,4</b>	<b>Dettes fournisseurs</b>	<b>15,0</b>	<b>16,8</b>
<b>Titres disponibles à la vente</b>	<b>58,8</b>	<b>44,5</b>	Autres passifs courants	83,6	63,3
<b>TOTAL</b>	<b>379,2</b>	<b>350,8</b>	<b>TOTAL</b>	<b>379,2</b>	<b>350,8</b>
<b>Trésorerie brute</b>	<b>145,4</b>	<b>119,1</b>			
<b>Trésorerie nette</b>	<b>77,2</b>	<b>56,2</b>			

- Consolidation des actifs des sociétés acquises sur S1
- Augmentation de la trésorerie et des placements de 26,3 M€ (CAF et BFR)
- Gearing à -38% (forte capacité d'endettement)

# Cash-flow : un semestre très bien orienté

En M€	30/06/2023	30/06/2022
<b>CAF générée par l'activité</b>	<b>33,6</b>	<b>31,4</b>
Variation BFR	19,1	7,6
Investissements d'exploitation	-6,2	-4,5
Investissements financiers	-5,4	
Dividendes versés	-17,9	-16,5
Emprunts	1,2	-4,3
Autres opérations	1,9	-0,7
<b>Variation trésorerie 31/12 N-1</b>	<b>26,3</b>	<b>13,0</b>
<b>Solde (brut) de trésorerie &amp; placements</b>	<b>145,4</b>	<b>121,7</b>

- Capacité d'autofinancement générée par l'activité en progression (+7%)
- Financement des nouvelles acquisitions et rachats de minoritaires
- Niveau élevé de trésorerie et postes associés (145,4 M€)



**Faits marquants S1 2023  
& perspectives 2023**  
Denis SUPPLISSON

# Le CODIR Equasens



Denis SUPPLISSON, Nicolas LAFON, Frédérique SCHMIDT, Damien VALICON, Sabrina GHARBI, Franck FAVIER, Dominique GOURSAUD, Jean-Michel MONIN, Grégoire de ROTALIER

# Division Pharmagest

## Faits marquants S1 2023 :

- **ud.** : Poursuite du déploiement Ségur (7000 pharmacies installées au 30 juin)
- Lancement de la **vente mobile** : 250 pharmacies équipées au 30 juin
- **ID Safe** (sauvegardes en ligne) : 300 souscriptions au 30 juin
- Poursuite de la progression des abonnements à l'offre **MSSanté** du Groupe
- ASCA : Forte dynamique sur les étiquettes électronique et le lancement des offres ASCA SECURITE (portails antiviol) et ASCA LOCKER (consigne connectée pour pharmacies) s'est soldé par des premiers succès (2 consignes installées ainsi que de nouvelles commandes en cours)



## Perspectives S2 2023 :

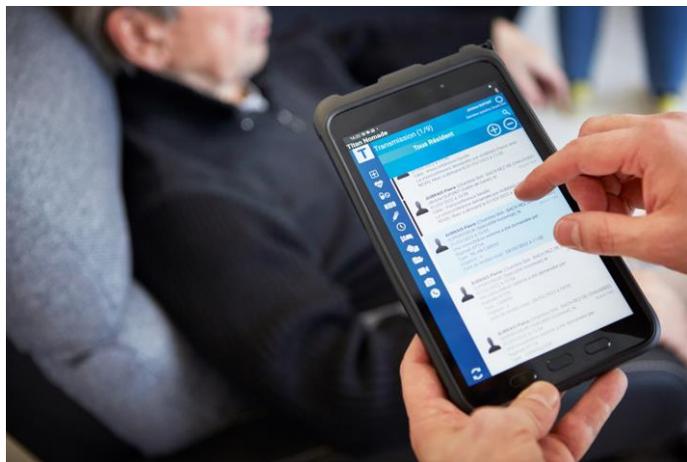
- **Fin de déploiement du Ségur** (date butoir le 20 septembre 2023).
- Poursuite des ventes de **mobilité** à un rythme soutenu
- Lancement des ventes du **Module décisionnel** en mode SAAS en septembre
- Poursuite des ventes d'**ID Safe** à raison de 75 officines par mois
- ASCA : Lancement d'une nouvelle version d'ASCA Etiq en septembre (cloud, nouvelles fonctions, multi-langues)

# Division Axigate Link



## Faits marquants S1 2023 :

- **TITANLINK** → Déploiement intensifié avec 198 établissements installés
- **CARELIB EHPAD** → Premiers sites installés avec succès
- **Soins à Domicile** → Excellente dynamique : signature de 5 nouveaux sites de HAD



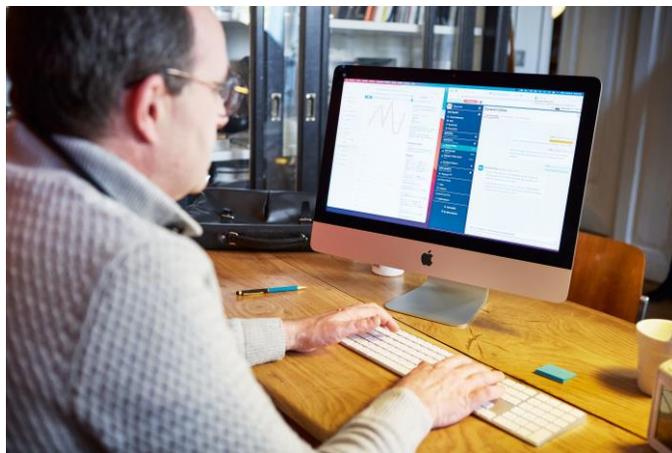
## Perspectives 2023 :

- **TITANLINK** → Poursuite du déploiement et sortie d'une nouvelle version Titan Link Nomade centrée résident et professionnel de santé
- **CARELIB EHPAD** → Poursuite des installations grâce à un carnet de commandes et portefeuille d'affaires identifié
- **HOSPILINK SSR** (Soins de Suite et de Réadaptation) **et PSY** → Retard au niveau du démarrage. Offre lancée, équipes en place et premières ventes prévues sur le T4 2023
- **Activité Soins à Domicile** : Démarrage des développements des solutions SERVICE AUTONOMIE DOMICILE et MOBISOINS PATIENTS (mobilité patient)

# Division Médical Solutions

## Faits marquants S1 2023 :

- Déploiement de la nouvelle version Ségur du logiciel **MédiStory** (80% des clients migrés)
- Poursuite de la structuration de la division ainsi que des offres
- Intégration des sociétés **Pratilog** et **Speech2Sense**



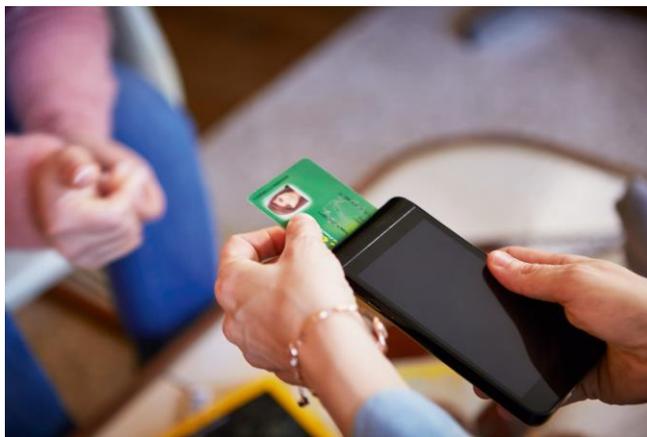
## Perspectives S2 2023 :

- Relance de l'acquisition de nouveaux clients médecins
- Lancement de l'offre **MédiStory Abonnement**
  - Mise en place du modèle récurrent
  - Contrat direct avec le client
- Lancement de la **mobilité sur Médilink** chez ICT
- Orientation vers une gouvernance centrale par métier au sein de la Division
- Intégration de la technologie Speech2Sense dans l'ensemble des logiciels du Groupe Equasens
- Transfert de clients Médipratik vers MédiStory et développement des versions Ségur d'Infipratik et Kinépratik pour croissance 2024

# Division e-Connect

## Faits marquants S1 2023 :

- Gros succès de nos offres mobilité (CA de 3 780 K€ sur S1), notamment pour le **Kap-Inside**, nouvelle solution de haute technologie mobile permettant à nos partenaires de proposer des solutions sécurisées de facturation sur smartphone.
- Diversification des sources de production :
  - Qualification et contractualisation avec une nouvelle usine permettant de doubler notre capacité de production
  - Stabilisation des approvisionnements des composants permettant de délivrer la forte demande client



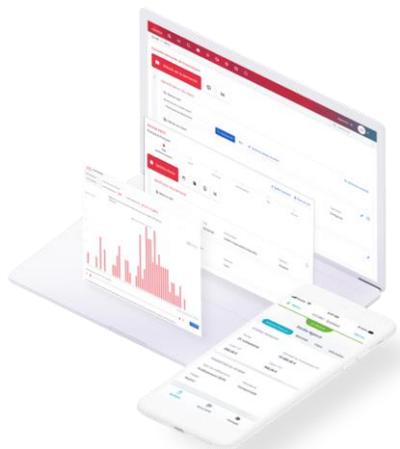
## Perspectives S2 2023

- Lancement de notre offre d'accès à l'App Vitale (dématérialisation de la carte Vitale sur smartphone)
- Kap-Move : homologation par le GIE SESAM-Vitale en phase finale

# Division Fintech

## Faits marquants S1 2023 :

- Impact des taux de refinancement élevés.
- Stratégie de recentrage sur les métiers de la santé et du retail = Retour à la croissance sur le 2ème trimestre
  - Au 30 juin 2023 : 75% du CA contre 23% au 30 septembre 2022
- Les accords bailleurs ont été élargis et refondés avec deux partenaires de renom supplémentaires permettant une stabilité de l'offre de financement
- Ouverture effective avec deux nouvelles BU du Groupe : ASCA (équipement de l'officine) et Medistory (médecins)



## Perspective S2 2023 :

- Finalisation d'un nouveau produit assurantiel à destination des clients Leasing de la Division Fintech
  - Lancement prévu début 2024

# EQUASENS en Europe

## Italie :

- S1 2023 : poursuite des installations de nouvelles pharmacies avec .
- Premiers clients « **Observance** » livrés et fonctionnels
- Objectifs S2 2023 : Renforcement de l'équipe commerciale

## Benelux :

- Division Axigate Link : S1 2023 Premiers sites de Care homes (9) installés avec TITANLINK pour MALTA BELGIUM
- Pour PHARMAGEST BELGIUM, le déploiement d'un groupement de 40 officines a débuté
- Division e-Connect : Noviacare retenue par les 4 plus importants télé-assistants en Belgique + démarrage du déploiement au Pays-Bas
- Objectifs 2023 : pour MALTA BELGIUM accélération des déploiements ; PHARMAGEST BELGIUM lance un nouveau module Magistral

## Royaume-Uni :

- S1 2023 : Reprise opérationnelle réussie au sein de la Division AXIGATE LINK, recrutement de 2 commerciaux et signature 11 pharmacies et 14 care homes  
Les travaux d'adaptation de TITAN LINK et TITAN LINK NOMADE pour le Royaume Uni sont terminés permettant de projeter un 1<sup>er</sup> site pilote fin 2023
- Objectifs S2 2023 : Accélération de la prise de commandes

## Allemagne :

- S1 2023 : I-Meds : Renforcement de la force de vente effectif
- Objectifs 2023 : Le carnet de commandes laisse présager une année en nette progression



A stylized profile of a human head in shades of blue and grey, facing right. The head is composed of several overlapping, semi-transparent layers. To the left of the head, there are several concentric, semi-circular arcs in the same color palette, creating a sense of depth and movement.

# Conclusion

Thierry CHAPUSOT

# Nos objectifs RSE (DPEF 2022)

## Perspective 1 an :

- Renforcer les dispositifs de **lutte contre les disparités de rémunérations entre femmes et hommes** et de féminisation de l'encadrement
- Établir un **bilan carbone** et définir une trajectoire carbone
- Sensibiliser 100% de nos salariés à **l'éthique des affaires et aux risques de cybersécurité**
- Conduire des études satisfactions sur l'ensemble des collaborateurs du Groupe
- Augmenter le nombre d'alternants et d'apprentis

## Perspective 2 ans :

- Engager 100% de nos fournisseurs stratégiques via une charte éthique et responsable (incluant enjeux RSE et cybersécurité)

## Perspective 3 ans :

- Favoriser la coordination du parcours patient en faisant passer de 20 000 à 50 000 le nombre de professionnels de santé utilisateurs de la solution d'interopérabilité pandaLAB Pro
- Avoir 20% des recrutements de l'année via la cooptation

## Perspective 4 ans :

- Auditer 100% de nos fournisseurs stratégiques
- Créer un programme des hauts potentiels

## Perspective 5 ans :

- Former 100% des managers au management
- Doubler le nombre de salariés en situation de handicap

# En résumé

## **Le Groupe Equasens c'est :**

- Une forte volonté de croissance en Europe et d'ouverture aux autres métiers de Santé
- Une forte solidité financière avec une trésorerie nette positive
- Une stratégie « patient centré » gagnante initiée depuis de longues années
- Un engagement RSE historique au cœur de son activité quotidienne

A stylized profile of a human head in shades of blue and grey, facing right. The head is composed of several overlapping, semi-transparent layers. To the left of the head, there are several concentric, semi-circular arcs in the same color palette, creating a sense of depth and movement.

| **Calendrier / Contacts**

# Calendrier financier

## Publication financière

- 9 novembre 2023 : Publication du Chiffre d'Affaires du T3 2023

# Contacts

## Relations Actionnaires et Investisseurs

Frédérique SCHMIDT

Tél. : +33 (0)6 09 17 62 68 – [frederique.schmidt@equasens.com](mailto:frederique.schmidt@equasens.com)

## Relations Presse

FIN'EXTENSO

Isabelle APRILE

Tél. : +33 (0)6 17 38 61 78 - [i.aprile@finextenso.fr](mailto:i.aprile@finextenso.fr)

Suivez-nous sur  
**LinkedIn**



Retrouvez toute l'actualité du Groupe Equasens sur [www.equasens.com](http://www.equasens.com)