

Sommaire

1. Introduction

Thierry CHAPUSOT

2. Résultats annuels 2023

Frédérique SCHMIDT

3. Faits marquants 2023 & perspectives 2024

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

Adaptation de la stratégie du Groupe aux évolutions du marché

- L'année 2023 était marquée par la fin du déploiement des solutions référencées SEGUR sur l'ensemble de nos logiciels métiers :
 - Surperformance en termes de ventes de licences sur fin 2022 et début 2023
 - Effet de base défavorable sur le T4 2023 (et T1 2024)
- Depuis début 2023, les officines françaises souffrent d'un contexte économique défavorable :
 - Une baisse de la marge sur les médicaments
 - De nombreux médicaments en rupture obligent les pharmaciens à se fournir « hors contrats »
 - Le maintien de la baisse des prix des médicaments par l'Etat
 - Une forte hausse des ventes des médicaments chers, à marge plafonnée
 - La fin des prestations COVID à forte marge
 - Un impact fort de l'inflation sur leur rentabilité (hausse des frais généraux, hausse des salaires)
 - Une hausse des taux d'intérêt qui limitent leurs capacités d'investissement

Le Groupe Equasens s'adapte en multipliant ses offres en mode SaaS afin de les rendre plus flexibles et accessibles, plus particulièrement pour les nouveaux clients

Les croissances externes sont en adéquation avec la stratégie du Groupe

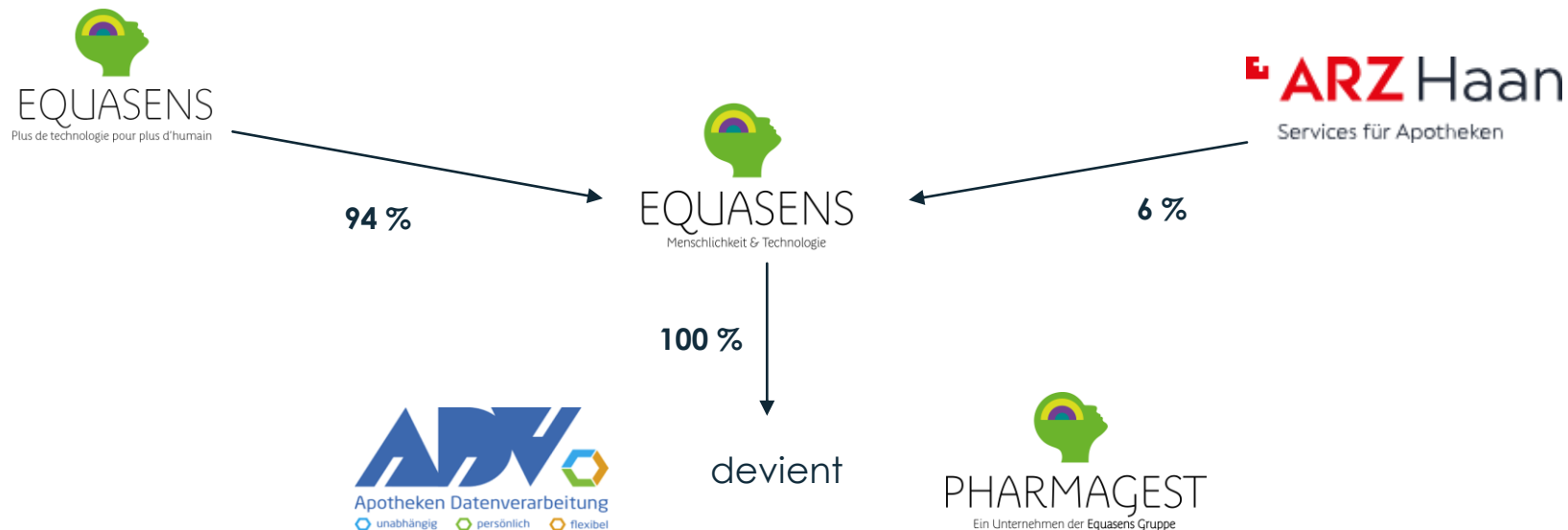
- **Division PHARMAGEST :**

- ✓ ATOOPHARM : plateforme d'e-learning s'adressant aux pharmaciens et leur équipe avec des modules et méthodes pédagogiques innovants leur permettant de maintenir leur connaissance et de se former aux nouvelles missions (vaccinations, prescriptions spécifiques, ...)
- ✓ Renforcement de notre présence en Allemagne avec l'acquisition de l'éditeur ADV

- **Division MEDICAL SOLUTIONS :**

- ✓ PRATILOG : offre logicielle pour médecins libéraux exerçant à l'hôpital, infirmiers libéraux et kinésithérapeutes
- ✓ Speech2Sense : solution de reconnaissance vocale médicale structurée utilisant l'IA pouvant être facilement être intégrée dans l'ensemble des logiciels métier du Groupe

Equasens consolide sa position sur le marché allemand de la pharmacie



- Signature d'une joint-venture entre EQUASENS et ARZ Haan → création d'EQUASENS Germany
- Acquisition par EQUASENS Germany de 100% des parts de la société en commandite ADV qui est devenue PHARMAGEST Germany, une Société à Responsabilité Limitée

Allemagne : Choix stratégique d'un partenaire pour Equasens

ARZ HAAN

- Un des principaux prestataires de services du système de santé allemand dans les domaines de la facturation, des services financiers et solutions logicielles
- 17.000 clients dont 4.000 pharmacies
- 1.000 salariés
- Volume d'affaires 2022 : 75,1 M€ et résultat de 4,3 M€

ADV / PHARMAGEST Germany

- Présente principalement dans la Rhénanie du Nord Westphalie et à Berlin
- Près de 350 clients (300 pour la solution GAWIS, 40 pour Optipharm+)
- 32 salariés
- CA 2023 : 2,7 M€

Objectif du Groupe :

Le rachat d'ADV, en association avec un partenaire solide en Allemagne, permet à Equasens de renforcer sa position sur le marché européen. ADV nous apporte les compétences métier locales indispensables à notre développement, et une base installée nécessaire pour valider nos visions produits.

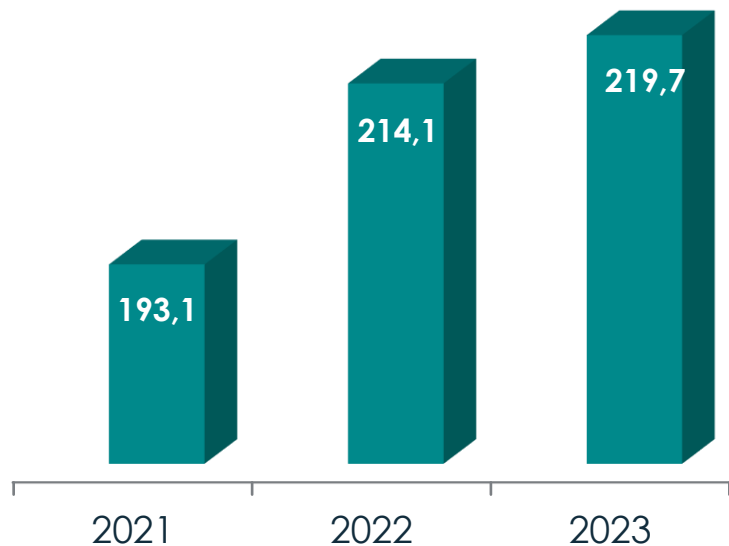
Nous envisageons le lancement, d'ici 2 ans, d'un logiciel de gestion d'officines innovant et disruptif fondé sur notre technologie hybride déjà éprouvée en Italie.



Résultats Annuels 2023

Frédérique SCHMIDT

Chiffre d'affaires 2023 : une légère croissance (+2,6%)...



Chiffre d'affaires en M€

Variation/publié : + 2,6%

- Croissance à périmètre comparable : +3,3%
- Changement de périmètre : 1,3%
- Impact Sécur : 2,0%

Chiffre d'affaires	Publié 2022	Publié 2023	Variation / Publié	- Secur 2023	+ Secur 2022	- Croiss. externes	Variation / Périmètre comparable
Cumul 12 mois	214,1	219,7	5,7 2,6%	3,2	7,4	2,9	7,0 3,3%

- Des ventes de licences portées par de nouvelles solutions en mobilité (id.Mobilité, gamme nomade des boîtiers KAPELSE) et en mode SaaS (id.Safe, TITANLINK)
- Des revenus récurrents en nette progression (indexation et nouveaux modèles de vente)
- L'équipement des pharmacies en repli sur la fin d'année avec des taux de financement rédhibitoires

...non linéaire

CA en M€	Publié 2022	Publié 2023	Variation/Publié		-Sécur 2023	+Sécur 2022	-Croissances externes	Variation/Périmètre comparable	
1 ^{er} trimestre	49,3	56,3	6,9	14,0%	1,4	0,0	0,0	5,5	11,1%
2 ^{ème} trimestre	54,2	56,4	2,2	4,0%	1,2	1,4	0,4	2,1	3,8%
3 ^{ème} trimestre	50,1	50,1	-0,1	-0,1%	0,3	1,2	1,6	-0,8	-1,8%
4 ^{ème} trimestre	60,4	57,0	-3,4	-5,6%	0,2	4,8	1,0	0,2	0,4%
Cumul 12 mois	214,1	219,7	5,7	2,6%	3,2	7,4	2,9	7,0	3,3%

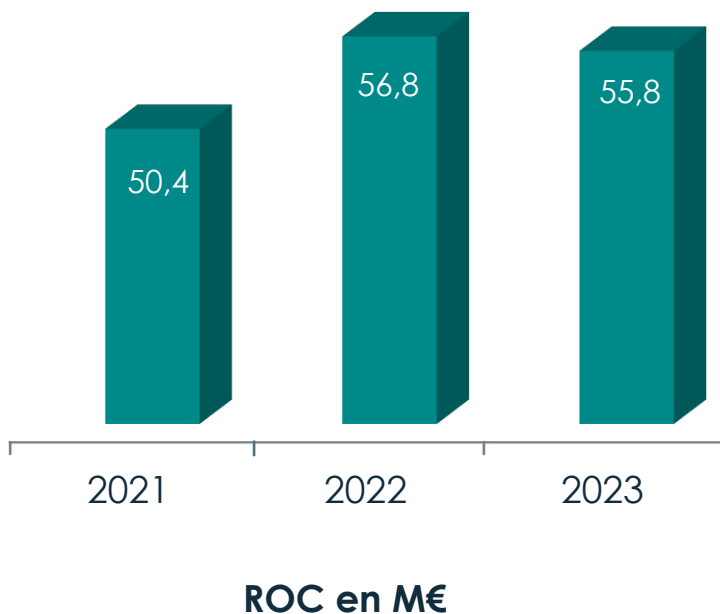
- Une activité Etiquettes électroniques en retrait sur le S2 2023 (activité qui a contribué pour moitié à la croissance du T1)
- Des fonctionnalités Sécur principalement déployées sur le S2 2022 (effet de base défavorable)
- Des croissances externes qui prennent le relai, en particulier ATOOPHARM (e-learning)

...et variable selon les activités

CA en M€	Publié 2022	Publié 2023	Variation/Publié		Variation/Hors transferts d'activité		Contribution CA Groupe 2023
PHARMAGEST	156,3	162,7	6,4	4,1%	4,5	2,8%	74,0%
AXIGATE LINK	32,6	31,1	-1,5	-4,6%	0,9	2,9%	14,2%
E-CONNECT	16,9	15	-1,9	-11,5%	1,5	11,2%	6,8%
MEDICAL SOLUTIONS	6,2	8,9	2,7	42,8%	-1,3	-12,4%	4,0%
FINTECH	2,0	2,0	0,0	1,8%	0,0	1,8%	1,0%
Cumul 12 mois	214,1	219,7	5,7	2,6%	5,7	2,6%	100,0%

- De nombreux transferts d'activité inter-Divisions pour une meilleure synergie (observance – logiciel et fourniture – maisons de santé et portail patient)
- Une croissance 2023 des Divisions métier obérée par le Ségur 2022 (en particulier Médical Solutions)
- Division e-Connect : des approvisionnements maîtrisés et une forte demande pour la gamme nomade

Rentabilité ROC/CA 2023 : maintien à un niveau élevé (25,4%)



ROC en M€	Publié 2023	Variation/Hors transferts d'activité		ROC/CA 2023	Contribution ROC Groupe 2023
PHARMAGEST	36,7	0,9	2,6%	22,5%	65,7%
AXIGATE LINK	10,4	-1,0	-9,0%	33,6%	18,7%
E-CONNECT	6,7	0,6	10,7%	44,5%	12,0%
MEDICAL SOLUTIONS	2,2	-1,7	-43,7%	24,8%	3,9%
FINTECH	-0,2	0,2	51,2%	-8,1%	-0,3%
Cumul 12 mois	55,8	-1,0	-1,7%	25,4%	100,0%

- Des acquisitions qui alimentent la croissance du ROC de la Division PHARMAGEST
- Une augmentation des charges du personnel (+7%) qui pèse sur le ROC Groupe (renforcement des équipes en Europe et revalorisation salariale)
- Un niveau de production immobilisée maintenu sur l'ensemble des Divisions hormis la FINTECH avec le projet id.Pay

Résultat net 2023 stable (+0,4%)

RN en M€	2021	2022	2023	2023 / 2022
Chiffre d'Affaires	193,1	214,1	219,7	2,6%
Résultat Opérationnel Courant	50,5	56,8	55,8	-1,7%
Résultat Net*	41,2	48,7	48,9	0,4%
Résultat Net PDG	39,1	46,4	47,0	1,4%
Résultat de base par action (en €)	2,60	3,09	3,13	1,4%

* Dont réduction d'IS "IP BOX"

2,8

7,1

4,7

* Dont résultat financier

1,6

-0,8

2,2

Bilan 2023 : un excédent financier net toujours en progression (67,7 M€)

En M€	déc-23	déc-22		déc-23	déc-22
ACTIFS NON COURANTS	261,8	213,6	CAPITAUX PROPRES	227,6	196,8
R&D	32,1	31,8	Dont part du groupe	219,3	189,8
Ecart d'acquisition	90,2	83,1	PASSIFS NON COURANTS	58,3	55,9
Actifs financiers non courants	83,1	52,0	Dettes financières à LT	46,9	48,6
Autres actifs non courants	53,4	43,8	Autres passifs non courants	4,3	1,6
ACTIFS COURANTS	132,2	137,2	PASSIFS COURANTS	108,1	98,1
Comptes clients	52,8	46,5	Dettes financières à CT	22,3	18,1
Autres actifs courants	24,8	22,6	Dettes fournisseurs	16,1	16,8
Trésorerie	18,4	23,4	Autres passifs courants	69,7	63,3
Titres disponibles à la vente	36,3	44,5			
TOTAL	394,0	350,8	TOTAL	394,0	350,8

Trésorerie brute	137,0	119,2
Trésorerie nette	67,7	56,2

- Un périmètre intégrant les sociétés acquises
- Une trésorerie brute toujours bien orientée
- Un ratio d'endettement net à -29,7%

Ratios	2023	2022	2021
CAF après intérêts et impôts	61,6	62,6	53,0
Gearing	-29,7%	-28,5%	-16,7%
Return on equity	22,3%	25,7%	24,6%

Cash-flow 2023 : un niveau élevé de disponibilités (137 M€)

En M€	2023	2022
CAF après intérêts et impôts	61,6	62,6
Variation BFR	-3,9	-5,6
Investissements d'exploitation	-18,4	-10,1
Investissements financiers	-5,4	-7,8
Dividendes versés	-17,9	-16,5
Emprunts et dettes financières	1,8	-10,0
Variation trésorerie brute	17,8	12,6
Solde de trésorerie brute	137,0	119,2

- Une capacité d'autofinancement stable
- Une année forte en investissement d'exploitation (nouvelle infrastructure HDS)



**Faits marquants 2023
& perspectives 2024**
Denis SUPPLISSON

Prise de participation majoritaire (70%) dans DIGIPHARMACIE

DIGIPHARMACIE – Experte en digitalisation et gestion des factures fournisseurs en pharmacie



- Plateforme permettant aux pharmacies de collecter, centraliser et archiver automatiquement leurs factures fournisseurs
- Envoi structuré par intelligence artificielle des factures vers les logiciels des experts comptables
- +14.000 pharmacies abonnées
- +300 cabinets d'expertise comptables connectés
- +50 laboratoires en coffre-fort
- Traitement de plus d'1 million de factures / mois
- Certifié ISO 27001 en vue du dépôt d'agrément PDP

Objectif du Groupe :

Renforcer son offre de solutions pour les professionnels de santé, ancrer sa position de leader européen des solutions digitales en santé et devancer la demande dans le cadre de l'obligation de dématérialisation des factures à venir en France.

Division Pharmagest

Faits marquants 2023 :

- **id.** : Déploiement de la vague 1 du Ségur finalisée en mars et conquête de nouveaux clients (300)
- La **vente mobile** : 450 pharmacies équipées au 31 décembre, soit près de 200 sur le seul S2 2023
- **Id.Safe** (sauvegardes en mode SaaS) : 650 souscriptions au 31 décembre, soit plus de 350 sur le seul S2 2023
- Importante adhésion à l'offre **MS.Santé** du Groupe : 3 500 abonnements à fin 2023
- **ATOOPHARM** : Contribution significative au chiffre d'affaires du Groupe de notre plateforme d'e-learning qui complète et légitimise notre expertise auprès des équipes officinales



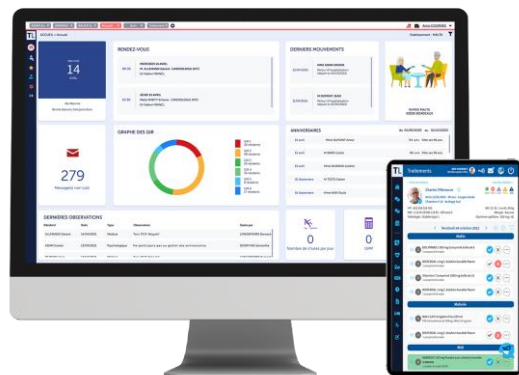
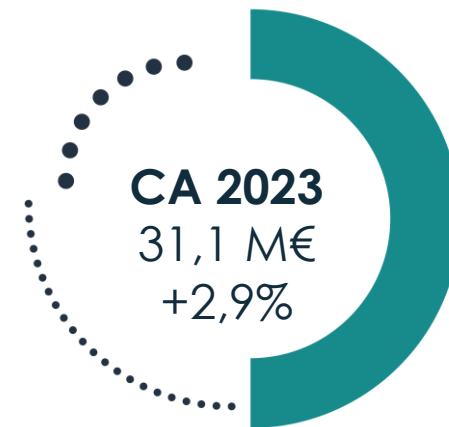
Perspectives 2024 :

- **ASCA** : Renforcement de l'organisation avec l'arrivée d'un Directeur commercial
- Succès de l'offre de business intelligence **id.Décisionnel** : 580 commandes depuis son lancement au T3 2023
- Excellente dynamique commerciale des **bornes de paiement autonomes** lancées en début d'année 2024 avec près d'une vente par jour
- **Digipharmacie** : Intégration complète dans id., sortie de nouvelles fonctionnalités. Fort succès commercial depuis l'acquisition avec près de 350 nouveaux clients en moyenne chaque mois

Division Axigate Link

Faits marquants 2023 :

- **TITANLINK** : 358 sites déployés en France au 31/12
- La solution **CARELIB** pour EHPAD, intégrée à TITANLINK, est techniquement totalement aboutie avec l'ajout de la géolocalisation des résidents
- **SOINS A DOMICILE** : 11 Hôpitaux A Domicile gagnés, **dont l'APHP** ; 28 nouveaux services de soins infirmiers gagnés, confirmation des plateformes de répit avec 5 gains et lancement des premiers Centres de Ressources Territoriales
- **HOSPILINK** (AXIGATE) : confirmation de la stratégie mid-market et d'élargissement du portfolio produits avec 4 nouveaux clients (1 SMR / 1 hôpital psychiatrique / 2 Centres de Soins Non Programmés)
- **PANDALAB PRO** : 18 nouveaux clients (groupes) et près de 30.000 utilisateurs enrôlés au 31/12/2023



Perspectives 2024 :

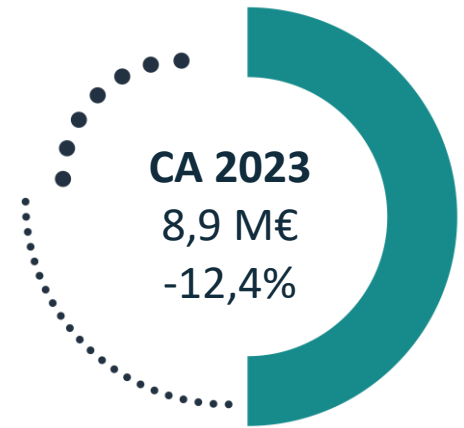
- **TITANLINK** : poursuite du déploiement chez les clients et prospects. Lancement de nouveaux projets tels que technologie QLIC inside TITANLINK
- **TLM** : Part de marché croissante auprès des ARS pour ETPLINK et premiers succès de CARELIB (sécurisation des chambres en EHPAD)
- **HOSPILINK** : poursuite de la stratégie dont les effets vont s'intensifier
- **SOINS A DOMICILE** : lancement d'un nouveau produit MOBISOINS PATIENT à destination des patients en HAD et SSIAD permettant de rendre le patient acteur de sa prise en charge
- **PANDALAB PRO** : La stratégie d'intégration de PANDALAB dans les solutions du Groupe se poursuit avec des nouveaux cas d'usage et des évolutions fonctionnelles importantes

Division Médical Solutions

Faits marquants 2023

Acquisition des sociétés PRATILOG et Speech2Sense en avril 2023

- **2.000 migrations vers Médistory 4**
- **1.100 nouveaux utilisateurs - licences**
- **+16 MSP-CDS**
- Lancement de commercialisation :
 - depuis avril 2023 : 400 MSS
 - depuis septembre 2023 : 70 LGC médecins généralistes hospitaliers
 - depuis octobre 2023 : 50 abonnements MS4 prospects



Perspectives 2024

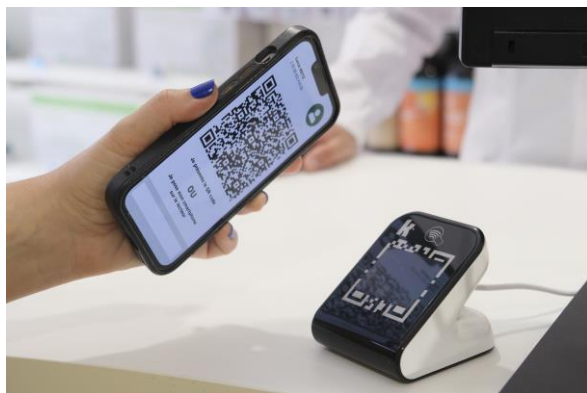
- **Développement d'une plateforme multi-PS multi-services** (24 mois)
- **Nouvelle organisation fonctionnelle** : Direction commerciale, marketing, programmes...
- **ICT** : lancement d'**InfiLink** et **Medilink** apps iOS-Android nouvel abonnement mensuel
- **PROKOV Editions** : lancements de
 - **MS4you** offre mensuelle → transformation du modèle de MAJ en récurrent
 - Intégration **PANDALAB Pro**
- **PROKOV Editions-PRATILOG** → lancement de la **Sauvegarde externalisée HDS** sous forme d'abonnement
- **PROKOV Editions-ICT** → lancement de l'**Agenda en ligne** sous forme d'abonnement
- **Speech2Sense** → lancement de **LOQUII** compagnon vocal intégré aux LGC Division sous forme d'abonnement
- **Intermédiation** → lancement d'une **offre Laboratoires** dédiée LGC Division Médical Solutions



Division e-Connect

Faits marquants 2023 :

- Dans la continuité de S1, confirmation du **succès de l'offre mobilité**, notamment avec le Kap-inSide. L'homologation confirmée par le GIE SESAM-Vitale en fin d'année de l'eS-KAP+ (Kap-Move), a permis le démarrage des pilotes en vue d'une généralisation du déploiement en 2024 dans un premier temps sur la cible des auxiliaires médicaux.
- **L'offre Kap-eCV**, solution d'accès à l'App Vitale, lancée fin 2023 a rencontré un succès premièrement technique auprès des intégrateurs sur la phase de test et pilote en attendant la généralisation du déploiement en France de l'App Vitale annoncée en 2024 par le GIE SESAM-Vitale et l'Assurance Maladie. Nos partenaires ont particulièrement apprécié la possibilité de connecter le Kap-eCV au Kap&Link2 pour une meilleure ergonomie et un réel gain de performance. Comme l'ensemble de nos solutions, le Kap-eCV est un produit fabriqué en France.
- Industrialisation et première production avec notre deuxième site de production conformément à notre plan de continuité.



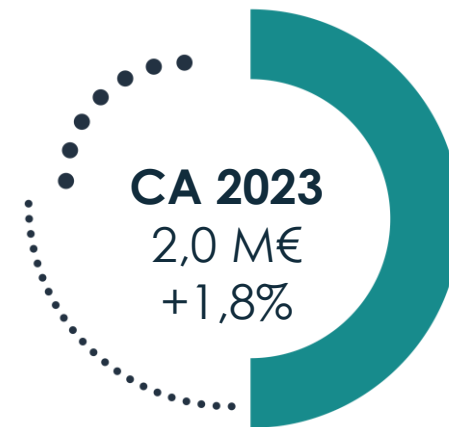
Perspectives 2024

- Lancement commercial et déploiement de l'eS-KAP+ en complément de la continuité de déploiement du Kap-inSide. Nous couvrons ainsi l'ensemble des besoins en mobilité des Professionnels de Santé
- La box NOVIACare : intégration de l'offre par des nouveaux télé-assistants en France
- Généralisation du déploiement de l'App Vitale sur la France entière
- Déroutement du plan de continuité avec l'ouverture d'un 3ème site de production

Division Fintech

Faits marquants 2023 :

- Refonte de la stratégie en lien avec les activités du Groupe (l'univers de la Santé représente désormais 78% du CA vs 23% en 2022)
- + 14% de volume de nouveaux dossiers → 21,8 M€
- + 55 nouveaux partenaires dont 42 actifs → 12,9 M€ de nouveaux dossiers
- Important effort de développement d'une nouvelle solution de paiement : **DISPAY**
Reconstitution des marges en S2 avec une stabilisation des taux de refinancement
- Lancement du nouveau produit de protection (assurance)



Perspectives S1 2024 :

- Lancement commercial **d'une solution de paiement digitale (DISPAY)** en T2 2024
- Passage à la signature électronique des contrats sur Healthlease et Produits de Protection
- Solide démarrage T1

EQUASENS en Europe



Italie :

- Sur 2023, le renforcement de l'équipe commerciale dédiée à la pharmacie a porté ses fruits
- Nouvelle version id. : 120 nouveaux clients, + 53% au niveau de l'activité pharmacie
- Perspectives 2024 :
Poursuite du développement commercial avec un renforcement des équipes sur l'ensemble du territoire

Benelux :

- Division Axigate Link : TITANLINK au 31/12, 15 sites démarrés en Belgique, dont les premiers sites totalement bilingues français/néerlandophones
- PHARMAGEST BELGIUM : restructuration commerciale → stabilisation des produits et de la base clients
- Division e-Connect : Succès du déploiement de NOVIACare aux Pays-Bas et premiers pilotes d'une centaine de boxes NOVIACare en Belgique
- Perspectives 2024 :
 - ✓ MALTA BELGIUM → poursuite du déploiement de TITANLINK
 - ✓ PHARMAGEST BELGIUM → repart à la conquête de clients
 - ✓ e-Connect, NOVIACare → bien placé sur le plan de relance « Wallonie-Assistance digitale à domicile » avec un potentiel de 15.000 dispositifs repartis entre plusieurs prestataires et poursuite du déploiement

EQUASENS en Europe



Royaume-Uni :

- En 2023, CAREMEDS a fourni un travail approfondi sur l'intégration des solutions anglaises à TITANLINK et sur les écarts fonctionnels à traiter pour adresser le marché anglais
- Perspectives 2024 :
Accélération du business avec le renforcement de l'équipe commerciale et du service client ainsi que du lancement de TITANLINK en Grande Bretagne

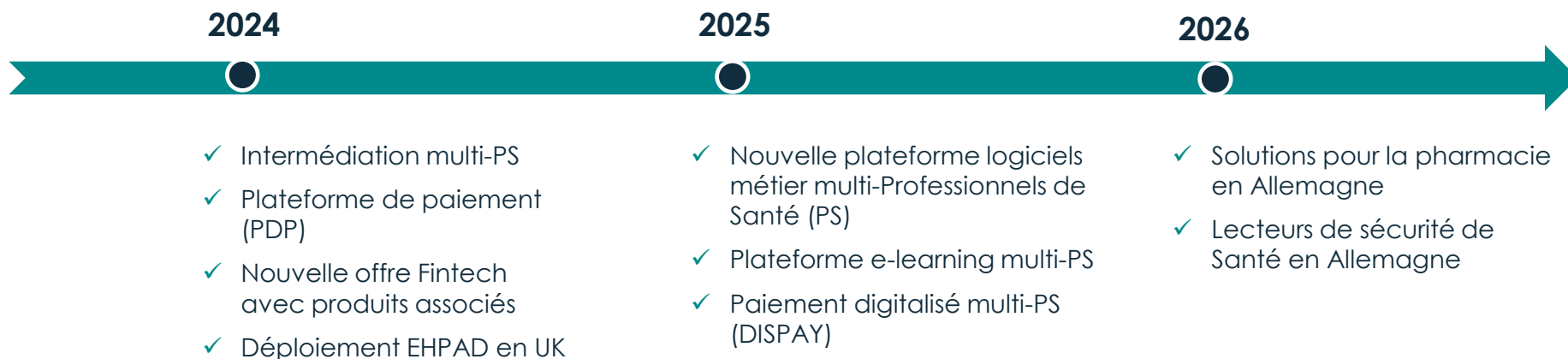
Allemagne :

- 2023 a vu l'acquisition d'ADV / PHARMAGEST Germany
- I-Meds : forte croissance (+21,4%) grâce au renforcement de l'équipe commerciale, dans un contexte de population vieillissante
- Perspectives 2024 :
 - ✓ PHARMAGEST Germany : développement de nouvelles fonctionnalités à valeur ajoutée sur le logiciel existant et mise en place d'une force commerciale
 - ✓ Observance : poursuite de la croissance. 1^{ères} ventes de robots d'automatisation du remplissage des blisters MultiMeds (Automeds)

Perspectives de CA Groupe à 3 ans

Objectif de retour à une croissance du CA à 2 chiffres à compter de 2025 :

- 2024 : Reprise d'une croissance soutenue à compter du S2
- 2025/2026 : Accélération de la croissance supérieure à 10% portée par
 - ✓ Les sorties des nouvelles offres actuellement en cours de développement
 - ✓ Le développement et les structurations des nouvelles activités en France et dans le reste de l'Europe



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

Conclusion

- **La reprise de l'activité des pharmacies en France au T2 2024** devrait permettre une relance forte de la division Pharmagest avec ses nombreuses innovations commercialisées sur fin 2023/début 2024
- **Des investissements humains importants en R&D** (Italie, Allemagne, Dispay, Médical Solutions, ...) et un renforcement des équipes commerciales (Italie, Atoopharm, Digipharmacie, CareMeds) nous permettent d'envisager des années 2025 et 2026 en forte progression
- **Une évolution de notre offre vers le Cloud**, en mode SAAS et à forte valeur ajoutée, au sein de toutes les Divisions
- **Une prise en compte des contraintes sociétales et environnementales** dans nos modèles d'affaires pour garantir une croissance durable
- **Mise en application de la Directive CSRD** : Etablissement d'une grille de double matérialité et analyse des écarts

Nos objectifs RSE

Exemples d'actions concrètes d'ores et déjà mises en place conformément aux objectifs du Groupe :

Minimisation de la production de gaz à effet de serre et la réduction de la consommation d'énergie

- Verdissement de la flotte automobile dans le cadre de la Loi LOM
- Travail sur l'impact du numérique :
 - ✓ Développement de logiciels « green by Design »
 - ✓ Optimisation des ressources liées au data center
 - ✓ Gestion optimisée de la capacité des serveurs
- Mise en place d'une politique d'Achats responsables

Social :

- Lancement d'une enquête de satisfaction auprès des salariés
- Mise en place de programmes de formation sur des compétences clés

Santé et sécurité des patients :

- Haut niveau de disponibilité des équipements (facilité d'accès à ses données par un professionnel de santé)
- Organisation d'actions de prévention via nos outils et nos communications (logiciels, étiquettes, écrans) en partenariat avec des institutions / associations

Acteur de la Prévention Santé



Acteur de la
Prévention Santé
EQUASENS

Un dispositif de sensibilisation et d'accompagnement des professionnels de santé à la mise en place d'actions de prévention et de dépistage dans leurs établissements.

EQUASENS dispose d'une place privilégiée pour mobiliser les professionnels de santé utilisateurs de ses solutions. EQUASENS met à disposition ses outils numériques et ses canaux de communication, pour sensibiliser les professionnels de santé et leurs équipes aux opérations de prévention et de dépistages et faciliter la mise en place de ces opérations dans leurs établissements.

- Campagnes de sensibilisation auprès des professionnels de santé et de leurs patientèles
- Mise à disposition des « outils numériques » du Groupe, logiciels, applicatifs et dispositifs pour faciliter la mise en place d'opérations « ciblées », pour le dépistage et la prévention

Démarrage en mars 2024, en partenariat avec La Ligue contre le cancer, pour une année et 8 campagnes, sélectionnées parmi les domaines d'action prioritaires de La Ligue :

- 3 dispositifs renforcés pour les cancers qui bénéficient d'un « dépistage organisé » (en jaune ci-dessous)
- **Cible : 70 000 professionnels de santé et utilisateurs sensibilisés, et 5000 actions de prévention via le dispositif.** In fine notre ambition est de contribuer ainsi à améliorer les indicateurs de santé publique (le nombre de dépistages et de vaccinations).



Campagnes de sensibilisation et d'accompagnement des PS à la mise en place d'actions de prévention – Dispositifs renforcés

Campagne Prévention santé « Mars Bleu » Prévention & dépistage contre le cancer colorectal



Campagne Vaccination HPV prévention cancer du col

Campagne « Juin Vert » Prévention du cancer du col de l'utérus



Campagne « Été » Prévention des cancers de la peau

Campagne septembre Or Prévention contre le cancer des enfants



Campagne octobre Rose Prévention & dépistage cancer du sein



Campagne Prévention cancer masculin (prostate et testicule)

Campagne « Dry January » Mois sans alcool



A stylized profile of a person's head in shades of blue and grey, facing right. A semi-circle graphic is positioned behind the head. The text 'Calendrier / Contacts' is overlaid on the profile.

| Calendrier / Contacts

Calendrier financier

Publications financières

- 7 mai 2024: Publication du **chiffre d'affaires du T1 2024**
- 27 juin 2024 à 17H00 : **Assemblée générale**
- 2 août 2024 : Publication du **chiffre d'affaires du T2/S1 2024**
- 27 septembre 2024 : Communiqué des **résultats S1 2024**
- 30 septembre 2024 : Présentation des **résultats S1 2024**
- 7 novembre 2024 : Communiqué du **chiffre d'affaires T3 2024**
- 6 février 2025 : Communiqué du **chiffre d'affaires T4/annuel 2024**

Relations Investisseurs

- 4 et 5 avril : **Investor Access** – Cercle National des Armées – Paris 8
- 16 mai : **Forum Investisseurs Gilbert Dupont** – Châteauform Monceau Rio – Paris 8
- 22 et 23 mai : **Forum Investisseurs TP ICAP** – Pavillon Gabriel – Paris 8
- 12 juin : **Mid and Smallcaps conference Portzamparc BNP Paribas** – Etoile Business Center – Paris 8

Contacts

Relations Actionnaires et Investisseurs

Frédérique SCHMIDT

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

Relations Presse

FIN'EXTENSO

Isabelle APRILE

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

Suivez-nous sur
LinkedIn



Retrouvez toute l'actualité du Groupe Equasens sur www.equasens.com