



# Sommaire

## **1. Introduction**

*Thierry CHAPUSOT*

## **2. Résultats S1 2024**

*Frédérique SCHMIDT*

## **3. Faits marquants S1 2024 et perspectives 2024**

*Denis SUPPLISSON*

## **4. Conclusion**

*Thierry CHAPUSOT*

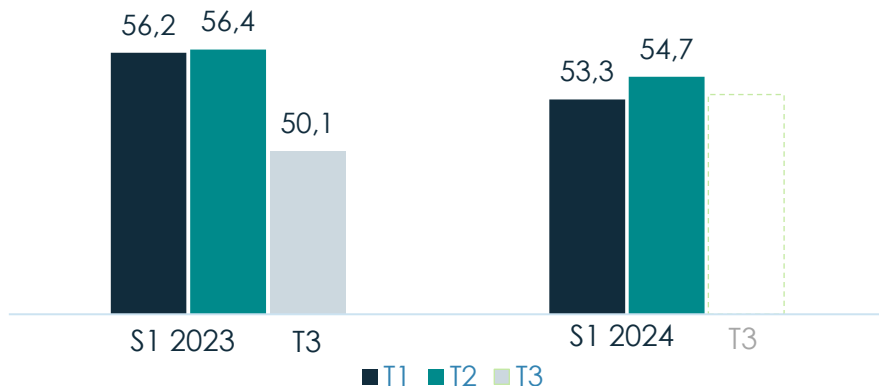


# Introduction

Thierry CHAPUSOT

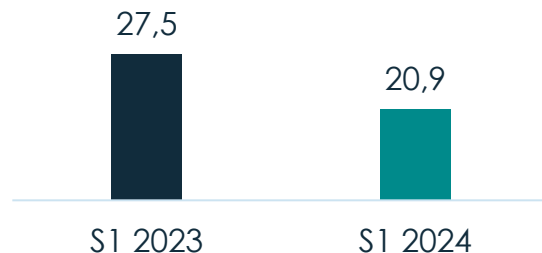
# Résultats semestriels 2024 : analyses

Chiffre d'affaires (en M€)



**CA S1 2024 :** Conjoncture toujours en berne impactant plus particulièrement les divisions du Groupe commercialisant du matériel et in fine la rentabilité des activités du Groupe.

ROC semestriels (en M€)



## RS 1 : Baisse de rentabilité pilotée :

Hausse des investissements 2024 (R&D, équipes et infrastructures).

## S2 2024 : Focus sur la Croissance et l'Innovation

### Croissance portée par :

- Amélioration des conditions d'exercice des professionnels de santé,
- Contexte économique plus favorable.

### Stratégie offensive maintenue :

- Nouveaux produits et services innovants,
- Augmentation de notre capacité d'hébergement HDS,
- Poursuite transition vers des modèles SaaS,
- Développement de notre réseau commercial à l'international.

# Numérique en santé : Equasens, acteur incontournable

Les investissements en R&D et infrastructures sur 2024 et 2025 sont en parfaite adéquation avec les programmes publics du **numérique en santé** qui ont pour objectif de garantir la transformation numérique du système de santé et doivent permettre de confirmer la position d'EQUASENS en tant qu'acteur incontournable de la Santé.

## Séjour Vague 2 (2025-2026)

### Principaux objectifs de la Vague 2 :

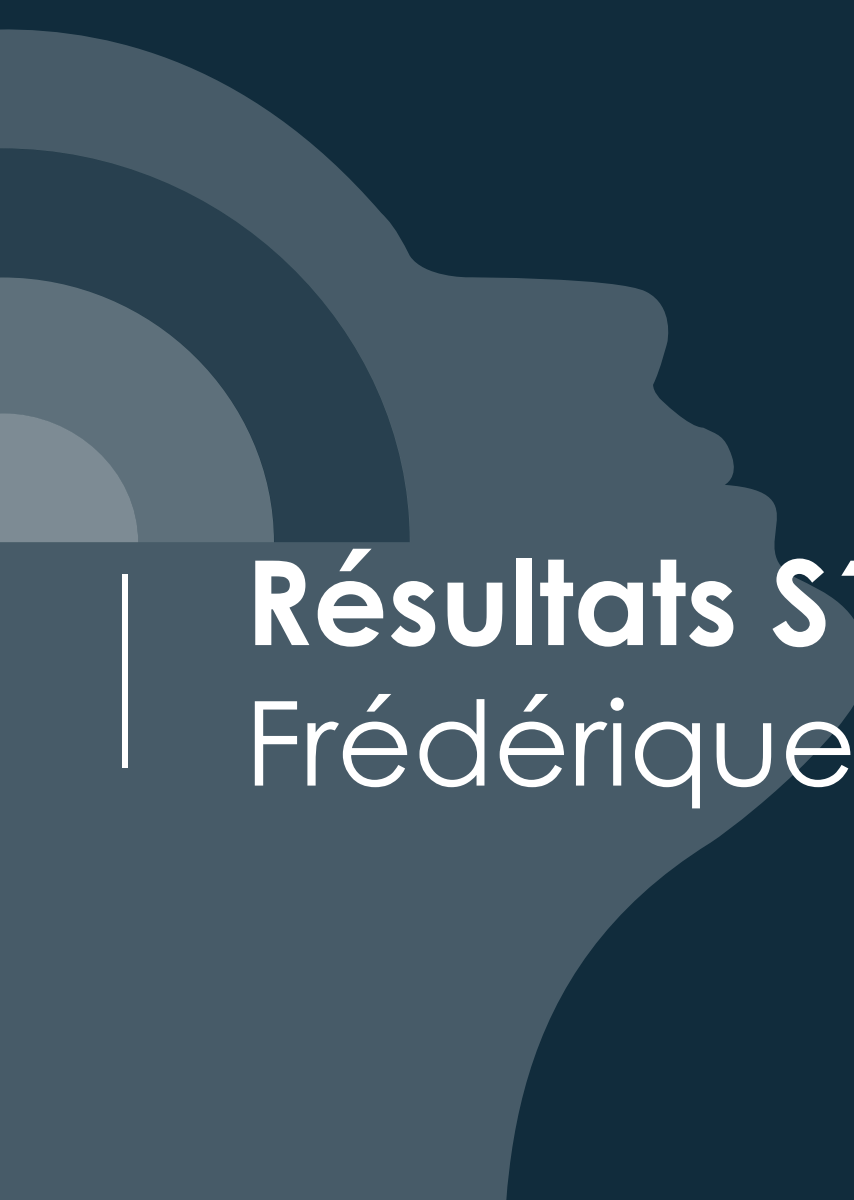
- Faciliter la consultation par les professionnels de l'historique médical de leurs patients disponible dans Mon espace santé,
- Améliorer l'intégration des documents reçus par MSSanté,
- Renforcer la sécurité des SI,
- Améliorer les usages clé (alimentation systématique du DMP, etc.).

### Hypothèses calendaires (couloir médecins à titre d'exemple) :

- Publication des textes d'ici décembre 2024,
- Développements jusqu'en décembre 2025,
- Déploiement entre décembre 2025 et décembre 26.

### Financement :

- Modalités non fixées à ce jour.

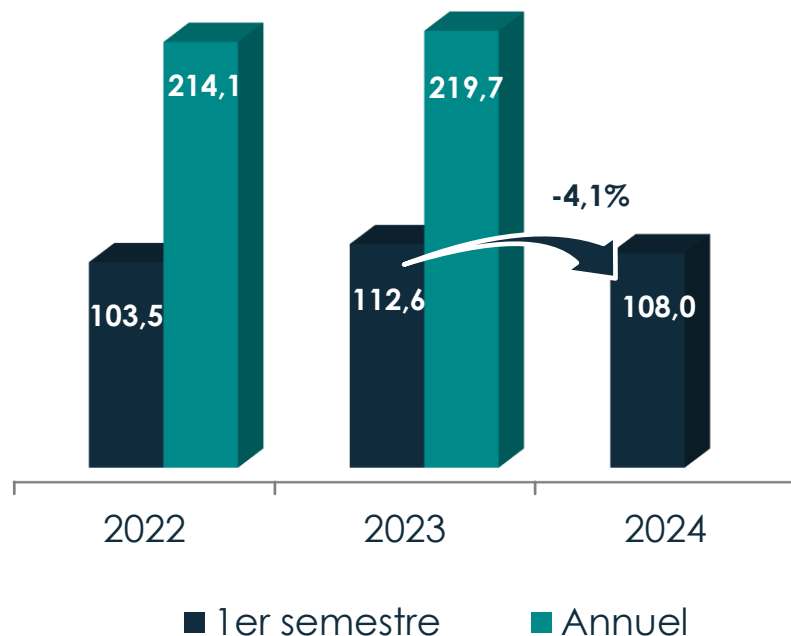


**Résultats S1 2024**

Frédérique SCHMIDT

# Chiffre d'affaires S1 2024

Une conjoncture qui pèse sur l'activité Vente de matériel en particulier au T1



Chiffre d'affaires en M€

| Chiffre d'affaires | Publié 2023 | Publié 2024 | Variations / Publié |       | Séjour | Croiss. externes | Variation / Périmètre comparable |       |
|--------------------|-------------|-------------|---------------------|-------|--------|------------------|----------------------------------|-------|
| S1                 | 112,6       | 108,0       | -4,6                | -4,1% | 2,0    | -3,7             | -6,4                             | -5,7% |

- Retrait marqué de l'activité Ventes de configurations et de matériels (-6,5 M€) (Pharmagest -3,9 M€ et e-Connect -2,7 M€),
- Ventes de licences et revenus récurrents (logiciels) en progression (+1,9 M€) portés par les croissances externes et malgré l'impact négatif du Séjour,
- Evolution favorable avec un T2 2024 plus dynamique que le T1 (+1,4 M€ en publié et à périmètre comparable) et un retrait limité à 3% du T2 2023 (contre -5,2% sur le T1),

# Chiffre d'affaires S1 2024

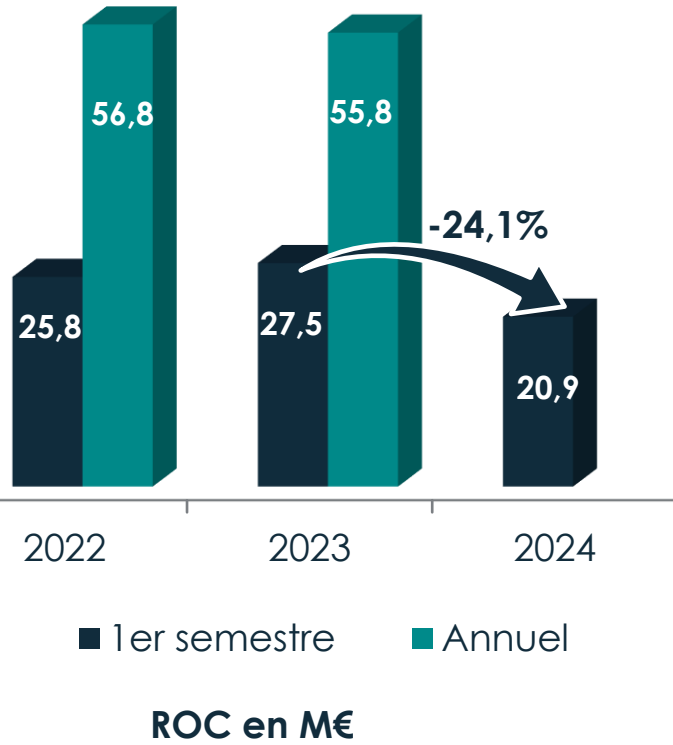
## Un apport significatif des croissances externes

| CA S1 / DIVISION (M€) | Publié 2023  | Publié 2024  | Variation/Publié |               | Séjour     | Croissances externes | Variation/Périmètre comparable |               |
|-----------------------|--------------|--------------|------------------|---------------|------------|----------------------|--------------------------------|---------------|
| PHARMAGEST            | 83,7         | 82,1         | -1,6             | -2,00%        | 1,0        | -3,6                 | -4,3                           | -5,10%        |
| AXIGATE LINK          | 14,9         | 15,4         | 0,5              | 3,60%         | 0,6        |                      | 1,1                            | 7,50%         |
| E-CONNECT             | 8,1          | 5,5          | -2,6             | -32,30%       |            |                      | -2,6                           | -32,30%       |
| MEDICAL SOLUTIONS     | 4,9          | 3,9          | -0,9             | -19,10%       | 0,4        | -0,1                 | -0,6                           | -12,90%       |
| FINTECH               | 1,1          | 1,1          | 0,0              | 2,20%         |            |                      | 0,0                            | 2,20%         |
| <b>TOTAL</b>          | <b>112,6</b> | <b>108,0</b> | <b>-4,6</b>      | <b>-4,10%</b> | <b>2,0</b> | <b>-3,7</b>          | <b>-6,4</b>                    | <b>-5,70%</b> |

- Retrait des ventes de matériel fortement dilué chez Pharmagest par l'apport des acquisitions (90% de revenus récurrents),
- Un secteur HAD qui reste un moteur de croissance important dans la Division Axigate Link qui profite également d'une progression significative (+8,8%) de ses revenus récurrents dans le segment EHPAD,
- Contraction significative du chiffre d'affaires e-Connect alors que le S1 2023 avait été porté par l'annonce de l'arrêt de la commercialisation des Terminaux Lecteurs Applicatifs,
- Effet de base défavorable Séjour qui prend fin au T2 ce qui permettra de retrouver des comparables en termes de performance organique (en particulier chez Médical Solutions).

# Résultat opérationnel S1 2024 :

Un recul mesuré de la rentabilité à 20,9 M€, soit 20,0% du chiffre d'affaires (à périmètre comparable)



| ROC S1 / DIVISION (M€) | Publié 2023 | Publié 2024 | Variation/Publié |         | Croissances externes | Variation/Périmètre comparable |        |
|------------------------|-------------|-------------|------------------|---------|----------------------|--------------------------------|--------|
| PHARMAGEST             | 18,4        | 14,1        | -4,3             | -23,5%  | -0,1                 | -4,4                           | -24,0% |
| AXIGATE LINK           | 4,6         | 4,4         | -0,2             | -4,9%   |                      | -0,2                           | -4,9%  |
| E-CONNECT              | 3,6         | 2,5         | -1,1             | -29,9%  |                      | -1,1                           | -29,9% |
| MEDICAL SOLUTIONS      | 1,3         | 0,0         | -1,3             | -100,0% | 0,1                  | -1,2                           | -92,5% |
| FINTECH                | -0,4        | -0,1        | 0,3              | 69,3%   |                      | 0,3                            | -69,3% |
| TOTAL                  | 27,4        | 20,9        | -6,6             | -24,1%  | 0,0                  | -6,6                           | -24,3% |

- Recul du résultat opérationnel principalement lié à la perte d'activité et de marge brute sur le S1 (5,5 M€),
- Toutes les Divisions hors Fintech ont poursuivi leurs investissements en ressources humaines afin de développer les nouvelles solutions logicielles et compléter le déploiement commercial en Europe, en particulier en Italie, Allemagne et Angleterre (1,1 M€),
- Une croissance externe en Allemagne qui pèse à moyen terme sur la rentabilité moyenne du Groupe en attendant le lancement de Id. Germany (ROC/CA en données publiées à 19,3%).

# Résultat net S1 2024

Un recul du résultat net corrélé à celui du résultat opérationnel courant

| RN S1 en M€                          | Publié 2023 | Publié 2024 | Variation / Publié |               |
|--------------------------------------|-------------|-------------|--------------------|---------------|
| Chiffre d'Affaires                   | 112,6       | 108,0       | -4,6               | -4,1%         |
| <b>Résultat Opérationnel Courant</b> | <b>27,5</b> | <b>20,9</b> | <b>-6,6</b>        | <b>-24,0%</b> |
| <b>Résultat Net</b>                  | <b>22,9</b> | <b>18,1</b> | <b>-4,8</b>        | <b>-21,0%</b> |
| Résultat Net PDG                     | 22,0        | 17,2        | -4,8               | -21,8%        |
| Résultat de base par action (en €)   | 1,45        | 1,13        |                    |               |

- Un résultat financier stabilisé et en ligne avec les objectifs (1,9 M€),
- Une performance de la filiale Pharmathek, mise en équivalence, en retrait (-0,4 M€).

# Structure bilantielle au 30/06/2024 :

Un excédent financier net toujours en progression à 88,0 M€  
(dont +10,8 M€ lié à un changement de présentation)

| En M€                                               | juin-24      | déc-23       |                                | juin-24      | déc-23       |
|-----------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------|--------------|
| <b>ACTIFS NON COURANTS</b>                          | <b>266,9</b> | <b>261,8</b> | <b>CAPITAUX PROPRES</b>        | <b>221</b>   | <b>227,6</b> |
| R&D                                                 | 32,5         | 32,1         | Dont part du groupe            | 212,6        | 219,3        |
| Autres immobilisations In-corporelles               | 41,8         | 40,9         | <b>PASSIFS NON COURANTS</b>    | <b>57,3</b>  | <b>58,3</b>  |
| Ecart d'acquisition                                 | 100,7        | 90,2         | Provisions à LT                | 7,4          | 7,1          |
| <b>Actifs financiers non courants</b>               | <b>77,6</b>  | <b>83,1</b>  | <b>Dettes financières à LT</b> | <b>33,8</b>  | <b>46,9</b>  |
| Autres actifs non courants                          | 14,3         | 15,5         | Autres passifs non courants    | 16,1         | 4,3          |
| <b>ACTIFS COURANTS</b>                              | <b>137,3</b> | <b>132,2</b> | <b>PASSIFS COURANTS</b>        | <b>125,9</b> | <b>108,1</b> |
| Créances clients                                    | 44,4         | 52,8         | <b>Dettes financières à CT</b> | <b>19,2</b>  | <b>22,3</b>  |
| Autres actifs courants                              | 29,6         | 24,8         | Dettes fournisseurs            | 18,4         | 16,1         |
| <b>Actifs financiers courants et disponibilités</b> | <b>63,3</b>  | <b>54,6</b>  | Autres passifs courants        | 88,3         | 69,7         |
| <b>TOTAL</b>                                        | <b>404,2</b> | <b>394,0</b> | <b>TOTAL</b>                   | <b>404,2</b> | <b>394,0</b> |
| <b>Trésorerie brute</b>                             | <b>140,0</b> | <b>137,0</b> |                                |              |              |
| <b>Trésorerie nette</b>                             | <b>88,0</b>  | <b>67,7</b>  |                                |              |              |

- Un actif porté par les croissances externes et la poursuite des investissements d'exploitation (en particulier concernant le cloud privé de Santé EQUASENS),
- Des dettes financières en baisse avec un financement partiel des acquisitions sur fonds propres,
- Un ratio d'endettement net (gearing) à -39,8% (après changement de présentation).

# Cash-flow S1 2024 :

Un niveau toujours très élevé d'actifs financiers (140,0 M€)

| En M€                               | S1 2024      | S1 2023      |
|-------------------------------------|--------------|--------------|
| <b>CAF après intérêts et impôts</b> | <b>20,8</b>  | <b>27,4</b>  |
| Variation BFR                       | 23,2         | 25,2         |
| Investissements d'exploitation      | -6,7         | -6,2         |
| Investissements financiers          | -9,3         | -3,5         |
| Dividendes                          | -19,3        | -17,9        |
| Emprunts et dettes financiers       | -7,4         | 1,2          |
| <b>Variation trésorerie brute</b>   | <b>1,3</b>   | <b>26,2</b>  |
| <b>Solde de trésorerie brute</b>    | <b>140,0</b> | <b>145,4</b> |

- Un recul de la capacité d'autofinancement corrélé à celui du résultat opérationnel,
- Au-delà des distributions de dividendes en progression, des ressources financières principalement consacrées aux investissements et au désendettement.



**Faits marquants S1 2024  
& perspectives 2024**  
Denis SUPPLISSON

## Faits marquants S1 2024 :

- Léger repli vs S1 2023 lié au contexte politico-économique des pharmacies en France. L'activité historique (ventes de logiciels et de matériel) ainsi que la vente des étiquettes électroniques chez ASCA ont été impactées.
- **id.**: Poursuite de la conquête de nouveaux clients (+132 sur le S1).
- Rythme soutenu de déploiement d'**id.Express** : **115** bornes tactiles de paiement vendues au 30/06/2024.
- Premières ventes des lecteurs de carte Vitale dématérialisée dans les 25 départements test (**Kap e-CV**).
- **Observance** : pénétration du marché en hausse : **+15%**.



## Perspectives 2024 :

- **Division** : retour à la croissance sur le S2.
- Lancement de l'offre **id.Pay** (déclinaison de Dispay pour la pharmacie).
- Innovations sur nos offres d'accompagnement des nouvelles missions du pharmacien : sécurisation de la délivrance, LOQUII (solution d'intelligence artificielle vocale), ....
- **Digipharmacie** : Intégration complète de l'offre dans **id**.

# Division Pharmagest Europe

## Faits marquants S1 2024 :

### Italie :

- Recrutement de 8 nouveaux commerciaux :  
→ Renforcement de la couverture nationale,
- Gain de 76 nouveaux clients.

### Benelux :

- Réorganisation de l'équipe commerciale et support.

### Allemagne :

- Intégration réussie de PHARMAGEST Germany, stabilisation du produit et restructuration de l'équipe.



## Perspectives 2024 :

### Italie :

- Accélération du développement commercial.

### Benelux :

- Repartir à la conquête de clients.

### Allemagne :

- Lancement officiel à l'occasion du Salon EXPOPHARM à Munich en octobre en attendant la mise sur le marché d'un nouveau logiciel prévu en 2026.

# Division Axigate Link France

## Faits marquants S1 2024 :

- **TITANLINK** : Accélération de la migration vers le cloud avec **130** nouveaux sites équipés en S1.
- La solution **CARELIB** pour EHPAD, intégrée à TITANLINK, confirme la robustesse de modèle technologique et ouvre de nouvelles perspectives de croissance.
- **SOINS A DOMICILE** : L'activité assoit sa position de leader après le gain **d'1 nouveau HAD et de 10 SSIAD**.
- **HOSPILINK** (AXIGATE) : Ciblage réussi du marché des hôpitaux psychiatriques avec **4** nouveaux établissements, dont l'Association Hospitalière de Bretagne.
- **PandaLab Pro** : Forte dynamique de croissance avec **16** nouveaux groupes privés et 34 000 utilisateurs. Le référencement sur Unicancer ouvre de nouvelles opportunités dans l'oncologie.



## Perspectives 2024 :

- **TITANLINK** : Accélération du déploiement grâce au programme de financement ESMS Numérique → **18** grappes déposées pour un total de 150 établissements.
- **TLM** : Nouveau modèle d'affaires en vue de la connexion de nos solutions dans le cadre du programme **e-parcours** régionaux (ex. connecteurs HAD).
- **SOINS A DOMICILE** : lancement de **MOBISOINS PATIENT**, une nouvelle solution pour renforcer l'autonomie des patients en HAD et SSIAD.
- **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 Axigate Link Europe

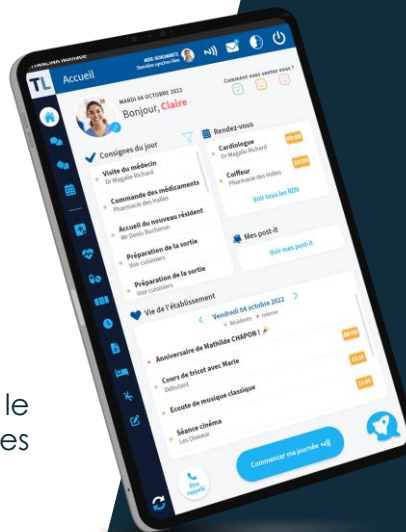
## Faits marquants S1 2024 :

### Benelux :

- MALTA Belgium : 24 nouveaux clients qui portent le parc à un total de 915 et lancement nouvelles fonctionnalités comme le module Doctor App.

### Royaume-Uni :

- CareMeds : croissance continue de son parc de pharmacies et care homes équipés de sa solution de PDA.



## Perspectives 2024 :

### Benelux :

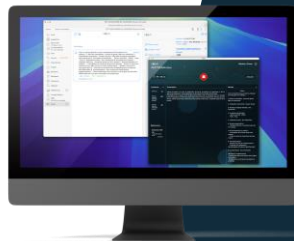
- MALTA BELGIUM : poursuite du déploiement de TITANLINK.

### Royaume-Uni :

- Finalisation du développement de TITANLINK pour le marché anglais d'ici fin 2024.
- Renforcement commercial et plan commercial et marketing ambitieux pour déployer la PDA en pharmacie et TITANLINK en EHPAD dès début 2025.
- MALTA BELGIUM : poursuite du déploiement de TITANLINK.



# Division Médical Solutions



## Faits marquants S1 2024 :

- **20.000** utilisateurs Division Médical Solutions.
- **500** Structures Coordonnées Pluriprofessionnelles.
- PROKOV :
  - **400 migrations** vers Médistory 4 ce qui porte le nombre total à 90% des utilisateurs.
  - Intégration de PandaLab Pro, 370 professionnels de santé ont opté pour la messagerie.
- Speech2Sense : Beta Test concluant sur la nouvelle solution **LOQUIi**, intelligence artificielle vocale de consultation et d'entretien augmentés pour les professionnels de santé.

## Perspectives 2024 :

- Lancements en octobre :
  - PROKOV Editions :
    - Intégration de **LOQUIi** à MédiStory 4,
    - **MSSAFE**, solution de sauvegarde externalisée HDS adressant les médecins.
  - PRATILOG : **KINESAFE**, solution de sauvegarde externalisée HDS destinée aux kinésithérapeutes.
  - ICT : Intégration de **LOQUIi** à MEDILINK pour les Réunions de Concertation Pluridisciplinaires (RCP).
  - Intermediation : premières **campagnes Laboratoires** à destination des clients de la Division Médical Solutions.
- PROKOV-ICT-PRATILOG : enrichissement des logiciels grâce à l'intégration d'un module « Agenda ».

## Faits marquants S1 2024 :

- **Kap-inSide** : intégration de 4 nouveaux éditeurs représentant 37 000 professionnels de santé, dans un contexte de marché toujours tendu pour l'ensemble des éditeurs de logiciels santé.
- **eS-KAP+** : 5 éditeurs supplémentaires, couvrant 13 000 professionnels de santé, en cours d'agrément pour intégrer eS-KAP+ dédiée aux auxiliaires médicaux.
- **Kap-eCV** : Bien que la généralisation de l'application carte Vitale soit plus lente que prévu, notre lecteur a été retenu par 4 acteurs majeurs représentant 62% des pharmacies, 68% des auxiliaires médicaux, 62% des dentistes, 67% des opticiens et 44% des médecins.
- **NOVIAcare** : Extension de l'offre avec l'intégration de 2 nouveaux télé-assistants en France métropolitaine et un télé-assistant en Martinique.



## Perspectives 2024 :

- Début de déploiement de l'eS-KAP+ avec homologation de la version prescripteur fin T4.
- Maintien du déploiement du Kap-InSide et lancement solutions nouveaux éditeurs en septembre.
- Démarrage significatif du déploiement du Kap-eCV pour accompagner la phase d'expérimentation sur les 25 départements démarrés en juillet 2024.
- Lancement en T4 de la solution de recueil de consentement patient numérisé sur Kap&Link2 pour accompagner les programmes SCOR médecin et dentiste du GIE SESAM-Vitale.
- Lancement d'une nouvelle offre NOVIAcare pour adresser plus largement le marché.



## Faits marquants S1 2024 :

### Benelux :

- NOVIACare : Poursuite du déploiement en Hollande et premières installations en Belgique avec deux télé-assistants.



## Perspectives 2024 :

### Benelux :

- NOVIACare → Procédures appels d'offres en Belgique en cours.

# Division Fintech

## Faits marquants S1 2024 :

- + 23% de volume de nouveaux dossiers comparé au S1 2023.
- Lancement réussi du nouveau produit de protection.
- Dispay – solution de paiement : lancement fin S1.



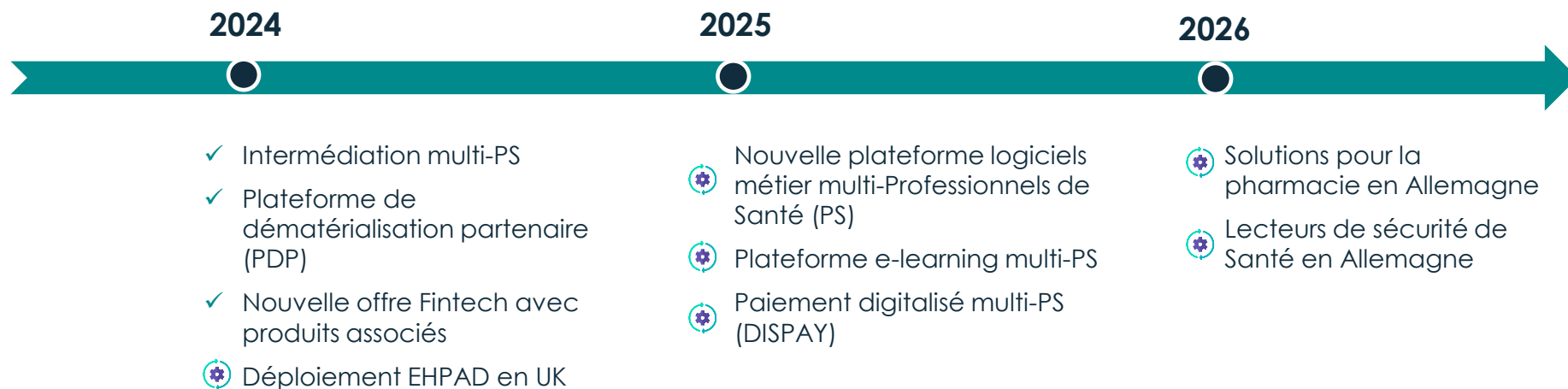
## Perspectives 2024 :

- Poursuite d'une croissance solide.
- Dispay : déploiement commercial, dans un premier temps auprès des pharmacies.

# Perspectives Groupe à 3 ans

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

- 2024 : Le Groupe maintient sa prévision d'une reprise de croissance de son chiffre d'affaires dès le second semestre 2024 malgré le décalage de la commercialisation de TitanLink en UK à début 2025.
- 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.





# Conclusion

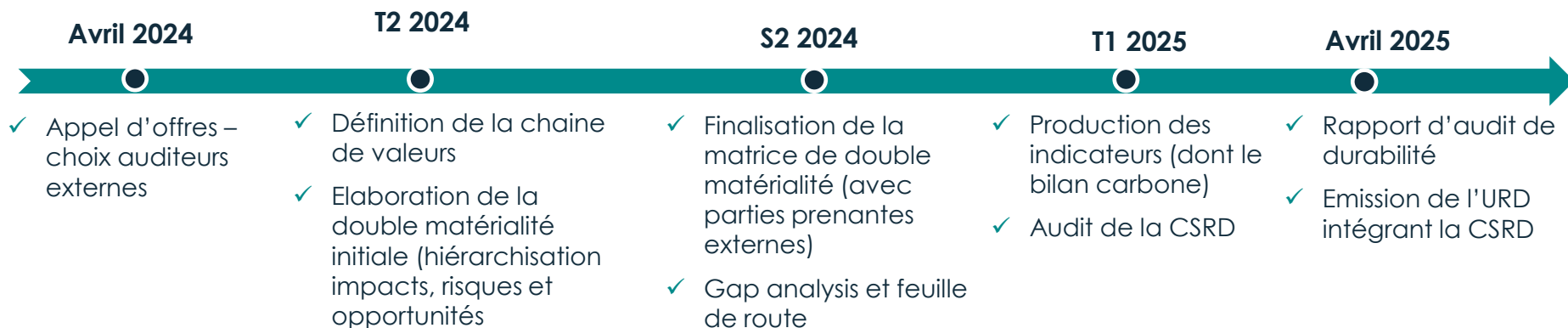
Thierry CHAPUSOT

# Conclusion

- Le nouveau cadre réglementaire pour les professionnels de santé (signatures avenants conventions), associé à nos investissements stratégiques, crée les conditions d'une reprise de croissance significative de l'activité dès le second semestre 2024, avec une accélération attendue en 2025.
- Le Groupe EQUASENS poursuit sa dynamique d'investissement en R&D, infrastructures et ressources humaines. Cette politique impactera temporairement la rentabilité sur l'exercice 2024 et devrait générer les premiers retours sur investissements dès 2025.
- Notre stratégie, centrée sur le patient et l'interopérabilité, nous positionne idéalement pour saisir les opportunités de croissance externe en France et en Europe.

# Notre démarche CSRD : Vers une reporting extra-financier robuste

**Objectif :** Élaboration d'un rapport de durabilité conforme à la CSRD pour l'exercice 2024.



## Point d'étape sur nos réalisations RSE au 30/06/2024

- **Social** : Enquête de satisfaction auprès des collaborateurs réalisée.
- **Transition écologique de la flotte automobile** : Appel d'offres en cours.
- **Green IT** : Début des travaux d'amélioration de la performance énergétique de nos data centers.
- **Economie d'énergie** : Lancement d'une étude en vue de l'installation de panneaux photovoltaïques au Siège.
- **Biodiversité** : Lancement des études d'impact au niveau de l'ensemble des sites du Groupe en France.



| Calendrier / Contacts

# | Calendrier financier

## Publications financières

- 7 novembre 2024 : Communiqué du **chiffre d'affaires T3 2024**
- 6 février 2025 : Communiqué du **chiffre d'affaires T4/annuel 2024**

# Contacts

## Relations Actionnaires et Investisseurs

Frédérique SCHMIDT

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

## Agence de Communication Financière

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)