



EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain

RÉSULTATS 2024



RÉUNION D'INFORMATION DU 31 MARS 2025

Sommaire

1. Introduction

Thierry CHAPUSOT

2. Résultats 2024

Frédérique SCHMIDT

3. Faits marquants 2024 et perspectives 2025

Denis SUPPLISSON

4. Conclusion

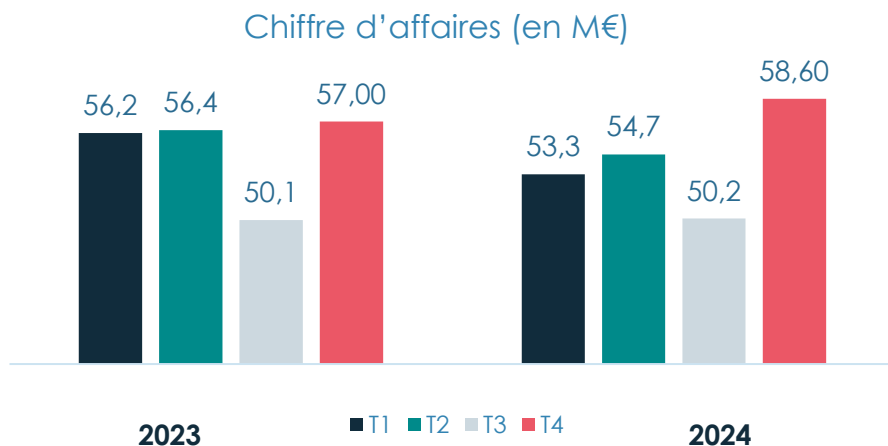
Thierry CHAPUSOT



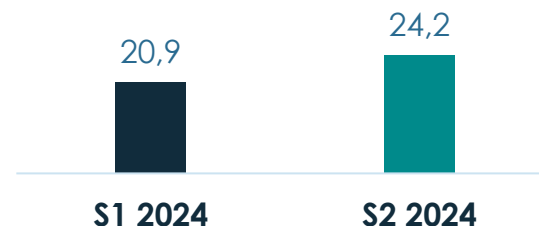
Introduction

Thierry CHAPUSOT

Résultats 2024 : analyse



ROC semestriels (en M€)



- Dynamique de redressement progressif avec un **retour à la croissance au T4** (+2,6%),
- Progression des activités récurrentes (+3,6%) bénéficiant à la fois des croissances externes et de la transition vers un modèle SaaS,
- ROC en progression sur le S2,
- Poursuite de notre stratégie d'acquisitions et d'investissements en IA pour alimenter notre croissance future.

Le marché de la Pharmacie

Chiffres clés du secteur de la pharmacie en France*

Baisse continue du nombre de pharmacies → 290 fermetures en 2024 (19.676 pharmacies au 31/12/24)**

- Progression du chiffre d'affaires ventes et prestations : 5,03% porté essentiellement par les produits chers, avec une disparité importante entre les grosses et petites pharmacies,
 - Progression de la marge : 1,17% en valeur, dans un contexte de charges toujours en hausse, le résultat risque d'être proche de 0.
- Soit une stabilisation après une année 2023 en érosion

Points clés de l'avenant conventionnel du mois de juin 2024 qui impacteront l'exercice 2025 :

- Evolution des honoraires,
- Substitution de biosimilaires (en attente de la fixation de la marge qui devrait intervenir fin du S1 2025),
- Dispositifs d'aide aux pharmacies en territoires fragiles.

Perspectives 2025:

- Publication du cahier des charges Ségur V2 pour un déploiement fin 2026,
- Généralisation de la carte Vitale dématérialisée.

Sources : *Statistiques du réseau CGP **GERS DATA

Le marché des EHPAD et RESIDENCES SENIOR

Chiffres clés du secteur en France *

- 600 000 personnes dépendantes prises en charge,
- Prévion de hausse de 16% d'ici 2030,
- 66% des EHPAD sont déficitaires, dû à un taux d'occupation en berne, des prix journaliers trop faibles, la hausse des coûts liée à l'inflation,
- Manque de financement public malgré la mise en place d'un fonds d'urgence de 100 M€,
- Recapitalisation d'un important Groupe d'EHPAD en difficulté.

Évolutions réglementaires majeures depuis 2024 :

- La LFSS 2024 a ouvert la voie à une fusion des sections « soins » et « dépendance » qui sera expérimentée dans 20 départements,
- Dès janvier les EHPAD pourront augmenter leurs tarifs d'hébergement pour les nouveaux résidents non éligibles à l'aide sociale,
- La LFSS 2025 prévoit une hausse des financements du secteur des personnes âgées de 1,5 milliard d'€.

Perspectives 2025:

- Soutien financier de l'Etat avec ESMS NUMERIQUE (aide à la modernisation des systèmes d'information),
- Mais constat d'une situation contrastée avec des difficultés financières persistantes dans le secteur, surtout au niveau des établissements publics.

*Source : rapport d'information n° 778 au Sénat du 25/09/2024

Le marché des Hôpitaux et Soins à Domicile

Chiffres clés du secteur en France au 31/12/22*

Le secteur hospitalier compte 2 976 établissements de santé au 31/12/22.

Situation contrastée :

- Le secteur public accuse un déficit de 1,3 milliard d'euros,
- Le secteur privé reste bénéficiaire avec un résultat net de 627 M€,
- Des restructurations et réorganisations mènent à une diminution du nombre d'hôpitaux publics et cliniques,
- Le nombre d'établissements spécialisés de soins de suite et de réadaptation (SSR) et psychiatriques progressent,
- Les séjours d'hospitalisation complète baissent fortement au profit des hospitalisations partielles,
- Le nombre de HAD (293 à fin 2022) continue à progresser de façon mesurée.

Perspectives 2025 :

- Poursuite de la rénovation des Systèmes d'Information hospitaliers à marche forcée pour faciliter l'interprofessionnalité
- HAD : Augmentation de la file active de patients à la suite de transferts hôpital / domicile. Lancement du Ségur V2,
- Le Domicile (SSIAD) reste mal financé et évolue vers les Services Autonomie Domicile,
- Création d'un nouveau segment : les Centres de Ressources Territoriales,
- Télémédecine : besoins importants mais financement insuffisant malgré son rôle dans l'efficacité du secteur (relations interprofessionnelles, téléexpertise pour les déserts médicaux, etc.).

*Source : DREES – Etablissements de Santé en 2022, publié en 2024

Le marché des Médecins Libéraux

Chiffres clés du secteur des Médecins libéraux en France*

- 116 224 médecins avec 45% de généralistes et 55% de spécialistes,
- Recul des effectifs généralistes / hausse de 3% des spécialistes,
- Plus de 40% des médecins exercent en cabinet pluriprofessionnel,
- 3 005 Centres de Santé et 2.758 Maisons de Santé,
- Accroissement des déserts médicaux,
- La téléconsultation : un levier majeur d'accès aux soins 14 millions d'actes en 2024 / 42% des Français l'ont déjà utilisé.

Perspectives 2025

- L'exercice libéral reste majoritaire et représente 52% des médecins en activité,
- Le salariat gagne du terrain auprès des jeunes médecins qui rejoignent des Centres de Santé,
- Objectif : 4 000 MSP fin 2027,
- Déploiement d la carte Vitale dématérialisée, simplification des usages et sécurité renforcée,
- Croissance des actes de téléconsultation et de téléexpertise,
- Développement du Ségur V2 en 2025 pour déploiement en 2026.

Transformation stratégique vers le modèle SaaS :

Accélérer la récurrence de nos revenus et sécuriser notre croissance future

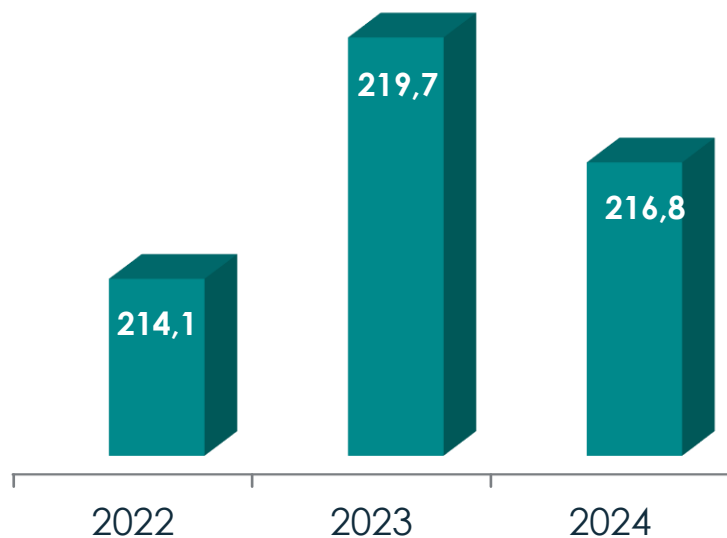
- Investissement dans la modernisation de nos infrastructures
- Migration progressive des solutions hébergées chez les professionnels de santé vers nos datacenters
 - Exemples de réussite : Migration de TITAN vers TITANLINK (EHPAD) en France et Belgique, lancement d'ASCA Dynamics
- Développement exclusif des nouveaux modules en SaaS (ex. id. assistance, id. safe ou LOQUii) conçus nativement pour le cloud
- Sécurité et performance garanties : Infrastructure hébergée dans nos datacenters certifiés HDS et ISO 27001
- Avantages économiques : Augmentation des revenus récurrents avec un objectif de croissance de 4% par an
- Accompagnement client renforcé : Programmes de formation et support technique pour faciliter l'adoption



Résultats 2024

Frédérique SCHMIDT

Chiffre d'affaires 2024 : un dernier trimestre solide



Chiffre d'affaires en M€

Chiffre d'affaires	Publié 2023	Publié 2024	Variation / Publié		dont Croissances externes	dont Ségur (net)	Variation / Périmètre comparable	
Cumul 12 mois	219,7	216,8	-3,0	-1,4%	7,2	-2,1	-8,2	-3,7%

- Un retrait marqué de l'activité Ventes de configurations et de matériels (-7,4 M€) (Pharmagest -3,7 M€ dont -1,8 M€ chez la filiale ASCA et E-Connect -3,7 M€),
- Des ventes de licences et des revenus récurrents en progression (+4,2 M€) portés par les croissances externes et malgré l'impact négatif du Ségur,
- Une évolution favorable avec un T4 2024 à 58,6 M€ en publié (2^{ème} meilleure performance trimestrielle du Groupe).

Chiffre d'affaires 2024

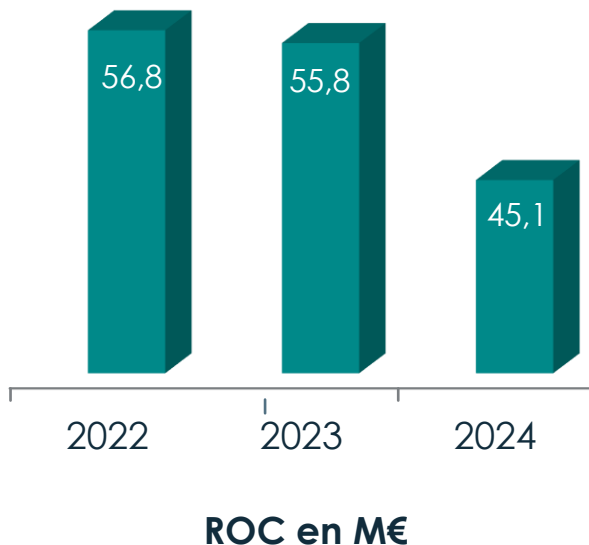
Les acquisitions en relais de croissance dans la pharmacie

Chiffre d'affaires	Publié 2023	Publié 2024	Variation/Publié		dont Croissances externes	dont Ségur (net)	Variation/Périmètre comparable	
PHARMAGEST	162,7	163,5	0,8	0,5%	7,1	-1,0	-5,3	-3,3%
AXIGATE LINK	31,1	32,1	1,0	3,2%		-0,7	1,7	5,5%
E-CONNECT	15,0	11,2	-3,8	-25,3%			-3,8	-25,3%
MEDICAL SOLUTIONS	8,9	7,9	-1,0	-10,9%	0,1	-0,4	-0,7	-8,1%
FINTECH	2,0	2,0	0,0	-2,1%			0,0	-2,1%
TOTAL	219,7	216,8	-3,0	-1,4%	7,2	-2,1	-8,2	-3,7%

- Un apport des acquisitions (revenus principalement récurrents) qui compense le retrait des ventes de matériel chez Pharmagest,
- Un secteur HAD qui reste un moteur de croissance important (+0,7 M€) dans la Division Axigate Link qui profite également d'une progression significative de ses revenus récurrents dans le segment EHPAD, en France et en Belgique,
- Une contraction significative du chiffre d'affaires e-Connect (en particulier sur le S1 : -2,6 M€) alors que 2023 avait été porté par l'annonce de l'arrêt de la commercialisation des Terminaux Lecteurs Applicatifs,
- Une performance organique de Médical Solutions qui se stabilise comme prévu sur le S2 (-0,1 M€) après un effet de base défavorable Ségur au S1.

Résultat opérationnel courant 2024 :

Un recul de la rentabilité à 45,1 M€ et 20,8% du chiffre d'affaires en lien avec le retrait des activités organiques



ROC / DIVISION (M€)	Publié 2023	Publié 2024	Variation/Publié		dont Croissances externes
PHARMAGEST	36,7	30,7	-6,0	-16,4%	0,2
AXIGATE LINK	10,4	10,2	-0,2	-2,3%	
E-CONNECT	6,7	4,8	-1,9	-28,0%	
MEDICAL SOLUTIONS	2,2	0,2	-2,0	-92,0%	-0,1
FINTECH	-0,2	-0,8	-0,6	-	
TOTAL	55,8	45,1	-10,7	-19,2%	0,1

- Un recul du résultat opérationnel principalement lié à la perte d'activité et de marge brute (-7,0 M€),
- Des Divisions qui ont poursuivi leurs investissements (frais de personnel et frais généraux) afin de développer les nouvelles solutions logicielles et compléter le déploiement commercial en Europe, en particulier en Italie, Allemagne et Angleterre (-2,2 M€),
- Des acquisitions davantage portées sur des actifs en devenir (Pharmagest Germany),
- Un résultat Fintech grevé par la défaillance d'un apporteur d'affaires (-0,5 M€),
- Une évolution sur l'année 2024 favorable avec un S1 à 19,4% et un S2 à 22,3%.

Résultat net 2024

Un recul du résultat net corrélé à celui du résultat opérationnel

Résultat Net en M€	Publié 2023	Publié 2024	Variation / Publié	
Chiffre d'Affaires	219,7	216,8	-3,0	-1,4%
Résultat Opérationnel	55,2	43,7	-11,5	-20,8%
Résultat Net	48,9	37,8	-11,1	-22,7%
Résultat Net PDG	47,0	36,2	-10,8	-23,0%
Résultat de base par action (en €)	3,13	2,41		

- Une performance du Groupe Pharmathek, mis en équivalence, en retrait (-1,1 M€)

Structure bilantielle au 31/12/2024 :

Un excédent financier toujours bien orienté à 79,5 M€

En M€	déc-24	déc-23		déc-24	déc-23
ACTIFS NON COURANTS	275,6	261,8	CAPITAUX PROPRES	240,7	227,6
R&D	35,4	32,1	Dont part du groupe	231,5	219,3
Ecart d'acquisition	103,9	90,2	PASSIFS NON COURANTS	55,8	58,3
Actifs financiers non courants	80,6	83,1	Provisions à LT	8,2	7,1
Autres actifs non courants	55,7	56,4	Dettes financières à LT	29,9	39,3
			Autres passifs non courants	17,7	11,9
ACTIFS COURANTS	122,4	132,2	PASSIFS COURANTS	101,5	108,1
Créances clients	47,4	52,8	Dettes financières à CT	18,5	19,1
Autres actifs courants	27,6	24,8	Dettes fournisseurs	13,9	16,1
Actifs financiers courants et disponibilités	47,4	54,6	Autres passifs courants	69,1	72,9
TOTAL	398,0	394,0	TOTAL	398,0	394,0
Trésorerie brute	127,3	137,0			
Trésorerie nette	79,5	79,3			

- Un actif porté par les croissances externes (écarts d'acquisition et R&D),
- Des dettes financières notablement en baisse,
- Un ratio d'endettement net (gearing) à -33,0% contre -34,9% en 2023.

NB : Les dettes IFRS16 et options d'achat sont désormais classées en autres dettes

Cash-flow 2024 :

Un niveau toujours très élevé d'actifs financiers (127,3 M€)

En M€	2024	2023
CAF après intérêts et impôts	46,9	61,6
Variation BFR	-3,5	-3,9
Investissements d'exploitation	-11,3	-18,4
Investissements financiers	-9,8	-5,4
Dividendes	-19,3	-17,9
Emprunts et dettes financières	-12,6	1,8
Variation trésorerie brute	-9,6	17,8
Solde de trésorerie brute	127,3	137,0

- 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 (R&D, infrastructure IT et croissances externes) et au désendettement.



Faits marquants 2024 & perspectives 2025

Denis SUPPLISSON

FAITS MARQUANTS 2024

Pharmacie : T4 2024 - Renoue avec la croissance

- Succès de notre politique de conquête : +400 nouveaux clients
- Lancements matériel (borne id. express, id. PoS) et logiciel (id. analytics, id. safe, ...)

ASCA :

- +500 nouveaux clients pharmacies
- Lancement d'ASCA Dynamics (logiciel de gestion d'étiquettes) en mode SaaS

Digipharmacie :

- Intégration réussie de la société
- +14.000 clients abonnés pharmacies et experts comptables
- Obtention de l'immatriculation sous réserve en tant que Plateforme Digitale Partenaire (PDP) en octobre 2024

Atoopharm :

- Succès des modules e-learning TROD Angine et Cystite dans le cadre des nouvelles missions des équipes officinales

PERSPECTIVES 2025

Pharmacie : Accentuation de notre leadership

- Lancement de nouveautés → id. genius, id. care+, id. pay, ...

ASCA : Lancement de nouveaux produits (étiquettes électroniques de gondole et écrans stretch, module e-Coupon, ...)

Atoopharm :

- Lancement id. learn
- Nouvelles opportunités avec le décret paru en décembre sur la formation des préparateurs à la vaccination et la substitution des biosimilaires à venir
- La fin de période triennale du DPC (développement professionnel continu) entraîne un accroissement mécanique des ventes

Digipharmacie : Roadmap ambitieuse

- Intégration d'outils avancés (gestion bancaire, tableaux de bord, consolidation de données, ...)
- Ouverture à d'autres secteurs suite à l'immatriculation PDP



Division Pharmagest Europe



FAITS MARQUANTS 2024

Italie

- Forts investissements en R&D et forces de vente
- +160 gains de nouvelles pharmacies (total de 1 400)

Benelux

- Politique proactive envers les groupements et partenaires commence à porter ses fruits

Allemagne

- Année d'intégration de PHARMAGEST Germany et de consolidation de GAWIS, son LGO historique
- Lancement officiel de la société, sous bannière Pharmagest, au Salon Expopharm à Munich en octobre en attendant la mise sur le marché d'un nouveau logiciel « hybride » prévu en 2026.

PERSPECTIVES 2025

Tous les pays :

- Objectif de conquête de nouveaux clients en hausse à la suite des investissements dans la force commerciale et des partenariats
- Ouverture de certaines offres : Etiquettes électroniques, Observance
- Poursuite des efforts en R&D pour proposer des évolutions attendues par les marchés
- Lancements d'offres adaptables aux logiciels des pays (id. vocal+, id. analytics, id. express, ...)



FAITS MARQUANTS 2024

4 886 clients équipés avec +199 sites

(établissements médico-sociaux, sanitaires en FR BE UK)

Restructuration de l'équipe commerciale :

- EHPAD et Résidences personnes âgées
- Domicile
- Hospitalier mid-market
- Hospitalier big market

EHPAD : Accélération des migrations TITANLINK

- +234 sites sur un total de 623 équipées TITANLINK

Domicile : Lancement réussi de l'application mobiSoins Patient

Hôpital : +7 nouveaux hôpitaux signés

PandaLab : 50 000 utilisateurs actifs au 31/12

PERSPECTIVES 2025



EHPAD : Poursuite du financement ESMS Numérique, cible de 250 à 300 établissements → CA estimé à 3 M€

- **TITANLINK** : Potentiel de migration important (1.900 sites), installation de 350 sites (migrations et nouveaux clients)
- **Résidences Autonomie et Résidences Service Sénior** : version dédiée pour ce nouveau segment prometteur. Marché estimé entre 2.000 et 3.000 sites

DOMICILE :

- Design technique et fonctionnel d'un nouveau segment : les structures de **Service Autonomie Domicile** (environ 20.000 en France d'ici 2030).
- Demande de référencement **Ségur Vague 2** en qualité de logiciel de Plateforme d'Intermédiation (PFI) et logiciel Dossier Patient Informatisé (DPI) déposée.

HÔPITAL :

- Croissance avec la signature de plusieurs établissements de grande et moyenne taille.
- Demande de référencement **Ségur V2** en qualité de logiciel de dossier patient DPI déposée

PANDALAB : Lancement de la téléexpertise PANDAEXPERT intégrée dans les logiciels métier du Groupe ou en fonctionnement autonome → croissance de la base installée et des revenus



FAITS MARQUANTS 2024

EHPAD - TITANLINK

Benelux

- 46 sites déployés au 31/12
- 90 ont souscrit un contrat de migration

Royaume-Uni :

- Mise à niveau de la version anglaise (traduction et adaptation à la législation anglaise)



PERSPECTIVES 2025

EHPAD - TITANLINK

Benelux

- Potentiel de migration important (900 sites)
- Installation de 80 sites d'ores et déjà prévue (migrations et nouveaux clients)

Royaume-Uni

- Premières installations d'EHPAD dès le T1 2025

Division Médical Solutions

CA 2024

7,9 M€

-10,9%

FAITS MARQUANTS 2024

22 000 utilisateurs Division Médical Solutions

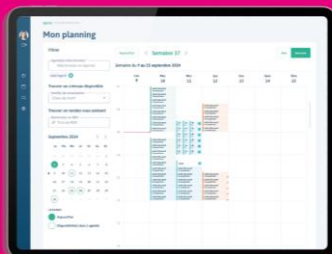
- Acquisition **CALIMED SA** avec 2 solutions SaaS **CALIMED** et **EASY-CARE**
- Intégration de **PANDALAB Pro**, 3 500 professionnels de santé ont opté pour la messagerie
- Déploiement de l'offre **INTERMEDIATON** avec un 1er partenariat laboratoire significatif
- Lancement **MS.SAFE** la sauvegarde en ligne avec plus de 120 cabinets clients
- Lancement de **LOQUII**, le compagnon IA vocal de consultation avec plus de 500 professionnels de santé testeurs

PERSPECTIVES 2025

La Division Médical Solutions dispose d'une offre LGC complète SaaS, MacOS et iOS pour les Médecins et les Auxiliaires Libéraux

- Janvier : 120 clients **LOQUII** → objectif 800 à fin 2025
- **MS.SAFE** : 110 cabinets clients → objectif 400 fin 2025
- **EASY-CARE** : objectif de 600 nouveaux abonnements, soit +30%
- **INTERMEDIATION** : développer de nouveaux partenariats Laboratoires

DOCTO
DISPO



- Lancement T2 : **DoctoDispo**, agenda et prise de RDV en ligne → objectif 600 abonnements
- Lancement en T4 de l'**App patients DoctoDispo**, notification de RDV, informations...

Division Médical Solutions

Acquisition stratégique de Calimed



FAITS MARQUANTS 2024

Calimed en bref

- Pure player dans l'édition de Logiciel de Gestion de Cabinet (LGC) 100% Cloud
- Prise de participation majoritaire à hauteur de 90% du capital
- Près de 4 000 utilisateurs actifs sur les deux solutions Calimed

Deux solutions SaaS innovantes

- **Calimed** : dédié aux chirurgiens libéraux, avec modules métiers innovants pour le suivi pré-, per- et postopératoire
- **Easy-care** : LGC certifié Ségur et Ordonnance Numérique pour médecins généralistes et spécialistes

PERSPECTIVES 2025

- Renforcement de la Division Medical Solutions, désormais **3^{ème} acteur du marché français des logiciels pour médecins libéraux**
- Intégration de modules innovants Equasens dans easy-care courant 2025 (LOQUii, PandaLab Pro, agenda, prise de RDV)
- Sécurité et souveraineté des infrastructures du Cloud Santé Privé d'Equasens (certifiées HDS)



FAITS MARQUANTS 2024

Année de transition, forts investissements à la suite d'évolutions réglementaires nécessitant des développements importants par les éditeurs de logiciel pour intégrer les solutions KAPELSE, dans un contexte marché post Ségur tendu.

Kap-inSide : Maintien d'un niveau de déploiement élevé

- Intégration de 5 nouveaux éditeurs
- Potentiel de 68 000 professionnels de santé par partenaires ayant choisi le Kap-inSide

eS-KAP+ : Homologation fin 2024 pour l'ensemble des Professionnels de Santé et centres de santé

- Intégrations par des dizaines d'éditeurs majeurs équipant plus de 50 000 professionnels de santé

Kap-eCV : Malgré un décalage à 2025 de la généralisation de l'appli Carte Vitale, démarrage significatif du déploiement de Kap-eCV avec plusieurs milliers d'unités vendues.

NOVIAcare : Extension de l'offre, +2 nouveaux télé-assistants en France métropolitaine et +1 en Martinique

PERSPECTIVES 2025

- Début de déploiement de l'eS-KAP+ et intégrations par des nouveaux éditeurs.
- Maintien du déploiement du Kap-InSide et lancement solutions nouveaux éditeurs.
- Déploiement significatif du Kap-eCV pour accompagner la phase de généralisation annoncée en 2025 par l'Assurance Maladie. Le Kap-eCV a été retenu par les acteurs majeurs :
 - 62% des pharmacies
 - 68% des auxiliaires médicaux
 - 62% des dentistes
 - 67% des opticiens
 - 44% des médecins
- Actions commerciales fortes suite au lancement d'une nouvelle offre NOVIAcare pour adresser plus largement le marché



Division Fintech



FAITS MARQUANTS 2024

NANCEO : Année contrastée

- Stable sur les fondamentaux (nouveaux dossier équivalent à N-1)
- Amélioration de la rentabilité.
- Risque portefeuille important suite défaillance A3LED

DISPAY :

- Lancement réussi avec 60 clients en parc à fin décembre 24



PERSPECTIVES 2025

NANCEO

- Lancement d'une offre de financement spécifique pour les roboticiens

DISPAY

- Intensification de la commercialisation de l'offre id. pay
→ objectif de gains de 320 nouveaux clients en 2025
- Poursuite des efforts en R&D afin de couvrir la totalité des besoins des pharmaciens en matière de paiement

Intelligence Artificielle : au cœur de notre stratégie d'innovation

Stratégie IA

- Création d'un IA Lab : équipe dédiée ayant pour objectif de structurer notre approche.
Ses missions :
 - Déployer les cas d'usages de LOQUii, notre IA vocale propriétaire, au-delà de la division Médical Solutions
 - Exploiter notre avance technologique pour consolider le Groupe comme un acteur du trio de tête des IA vocales médicales
 - Augmenter notre propriété intellectuelle en poursuivant les efforts de recherche (intégration d'un ingénieur IA)
 - Créer un pôle d'excellence en IAOps dans le Groupe (expert du développement et de l'exploitation de modèles IA)
 - Coordination des projets IA afin de partager les bonnes pratiques et mutualiser les connaissances.



Serge Besnard
Directeur de l'IA Lab



Perspectives Groupe

Retour à une croissance à deux chiffres en 2025

- Le T4 2024 confirme la trajectoire positive (+2,6%)
- S1 2025 : Dynamique positive avec effet de base favorable
- S2 2025 : Accélération avec croissance faciale proche de 10%

Leviers de croissance :

- Accélération de la transition vers le modèle SaaS
 - TITANLINK
 - ASCA Dynamics
 - CALIMED
- Intégration de l'IA dans l'ensemble de nos solutions métiers
 - LOQUii, IA vocale
 - id. genius qui propose la saisie automatique des prescriptions, la proposition d'alternatives thérapeutiques, le contrôle en temps réel, la gestion des étiquettes de posologie pour sécuriser la prise en charge des traitements
- L'extension de la plateforme d'e-learning ATOOPHARM, initialement destinée aux équipes officinales, à d'autres professionnels de santé,
- Lancement de TitanLink UK dès début 2025

Perspectives Groupe

- Déploiement des nouvelles solutions en cours de développement ou déjà développées
 - id. express : bornes de paiement autonome en Allemagne, Italie et Belgique
 - id. pay : solution de paiement par carte bancaire
 - Kap-eCV : lecteur de cartes Vitales dématérialisées
 - id. analytics : outil de pilotage de l'officine
 - id. care+ : solution de suivi patients
 - Digi-LCR et fonctions de contrôle des remises

Structuration des nouvelles activités :

- Renforcement de l'offre SaaS pour **tous** les professionnels de santé clients
- Développement des solutions d'interopérabilité et multi-professionnels de Santé
 - PandaLab et la téléexpertise avec PandaExpert
 - DoctoDispo

Structure financière solide permettant de saisir les opportunités de croissance externe



Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Conclusion

Equasens en 2024 : agilité et retour à une dynamique positive au T4

- Retour à la croissance au T4 confirmant notre capacité d'adaptation dans un contexte complexe
- Renforcement de nos activités récurrentes compensant partiellement le recul des ventes matérielles

2025-2026 : une stratégie de création de valeur clairement établie

- Poursuite de la transformation du modèle d'affaires vers le SaaS pour amplifier nos revenus récurrents
- L'innovation, avec l'IA au 1^{er} plan, comme moteur de différenciation
- La coordination des soins et l'interopérabilité comme réponses aux défis du système de santé

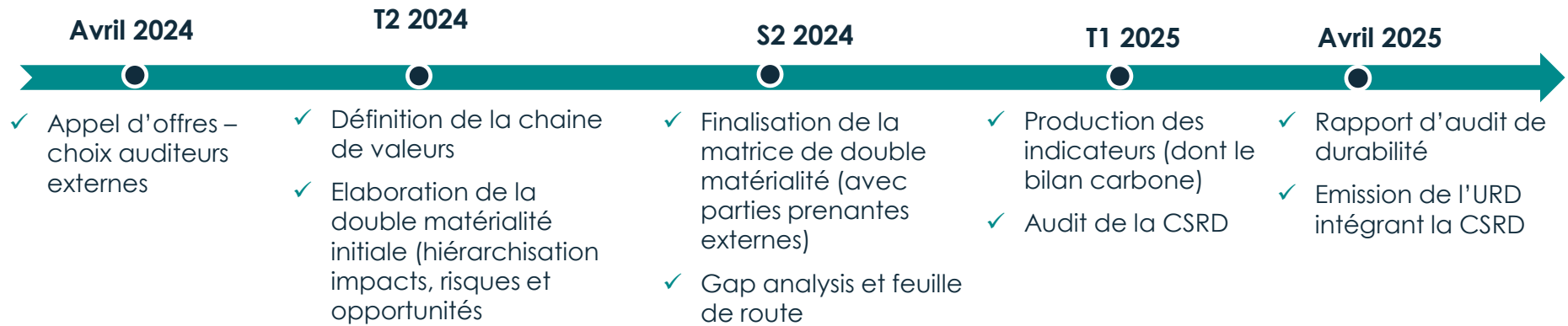
Plus de technologie pour plus d'humain

- Des solutions qui libèrent du temps médical et améliorent la prise en charge des patients
- Un Groupe engagé aux côtés des professionnels de santé dans leur transition numérique

Notre démarche CSRD :

Vers un 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 31/12/2024

- Finalisation de la double matérialité avec les sujets sortis matériels (E1/E2/E5/S1/S4/G1) et cyber
- Formalisation des **Politiques Actions et Cibles**

Perspectives 2025

- Début des travaux sur la **trajectoire carbone**
- Mise en œuvre et renforcement des actions



| Calendrier / Contacts

Calendrier financier

Publications financières

- 12 mai 2025: Communiqué du **chiffre d'affaires T1 2025**
- 25 juin 2025 : Assemblée Générale
- 31 juillet 2025 : Communiqué du **chiffre d'affaires S1 2025**
- 26 septembre 2025 : Communiqué du **résultat du S1 2025**
- 29 septembre 2025 : Réunion de présentation du résultat S1
- 5 novembre 2025 : Communiqué du **chiffre d'affaires T3 2025**
- 5 février 2026 : Communiqué du **chiffre d'affaires annuel 2025**

| Contacts

Relations Actionnaires et Investisseurs

Frédérique SCHMIDT

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

Agence de Communication Financière

FIN'EXTENSO

Isabelle APRILE

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



EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain



equasens.com