

RÉSULTATS S1 2025

RÉUNION D'INFORMATION SFAF DU 29 SEPTEMBRE 2025

Cette version comprend une correction d'une valeur en page 4



Sommaire

Résultats S1 2025

Frédérique SCHMIDT

Stratégie

Thierry CHAPUSOT

Faits marquants S1 2025 et relais de croissance

Denis SUPPLISSON

Conclusion

Thierry CHAPUSOT

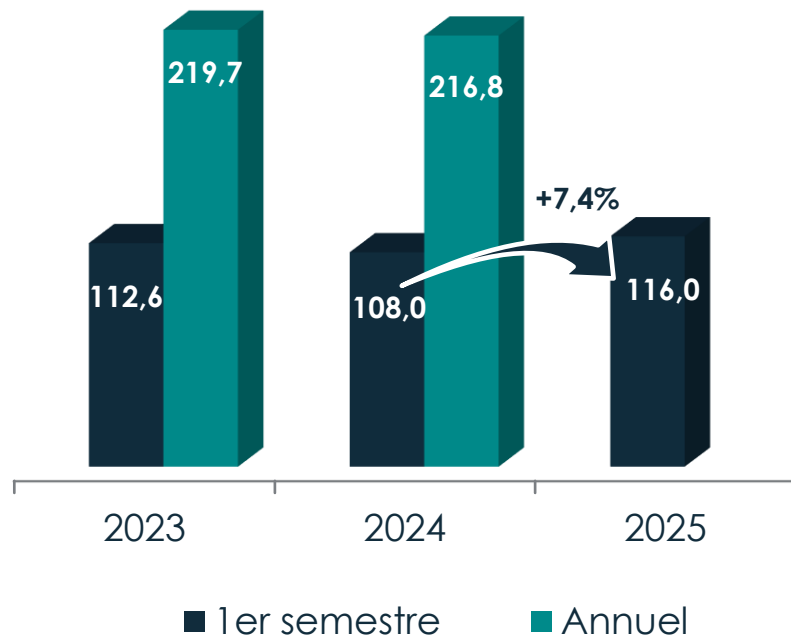


Résultats S1 2025

Frédérique SCHMIDT

Chiffre d'affaires S1 2025

Une croissance organique solide



Chiffre d'affaires en M€

Chiffre d'affaires (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variations / Publié		dont Croiss. externes	Variation / Périmètre comparable	
S1	108,0	116,0	8,0	7,4%	1,1	6,9	6,4%

- Les ventes de configurations et de matériels très dynamiques (+4,2 M€, +9,9%), portées par Pharmagest (+2,2 M€) et e-Connect (+2,0 M€).
- Les revenus récurrents en croissance régulière (+1,7 M€, +3,5%), boostés par l'acquisition de Calimed (solution SaaS) (+1,1 M€*, +2,0%).
- Les ventes de licences et les revenus liés aux services bien orientés (+1,1 M€, +6,4%) avec les nouvelles solutions logicielles proposées par la Division Pharmagest et les déploiements réalisés par la Division Axigate Link.
- *(valeur corrigée)

Chiffre d'affaires S1 2025

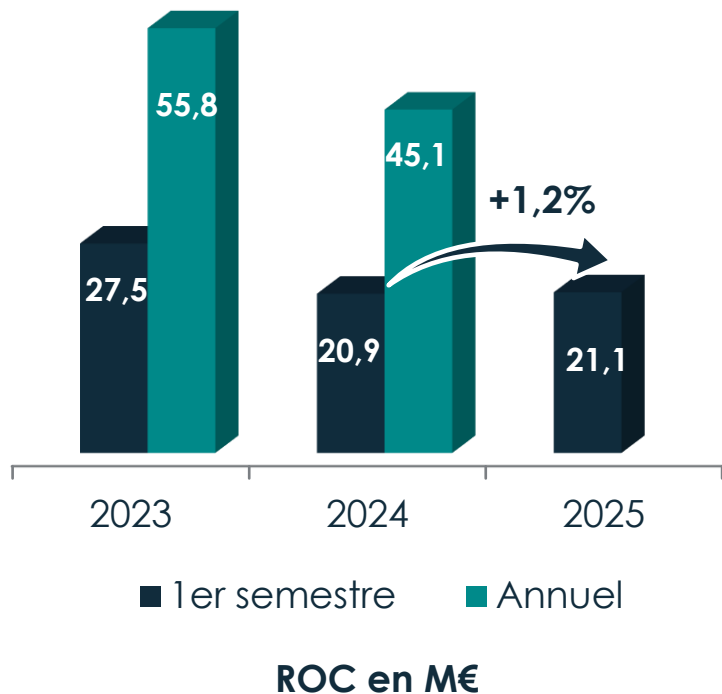
Une croissance partagée par toutes les activités

CA S1 / DIVISION (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation/Publié		dont Croiss. externes	Variation/Périmètre comparable	
PHARMAGEST	82,1	85,9	3,9	4,7%		3,9	4,7%
AXIGATE LINK	15,4	16,5	1,0	6,7%		1,0	6,7%
E-CONNECT	5,5	7,5	2,0	36,6%		2,0	36,6%
MEDICAL SOLUTIONS	3,9	5,1	1,1	29,1%	1,1	0,1	2,2%
FINTECH	1,1	1,0	-0,1	-7,6%		-0,1	-7,6%
TOTAL	108,0	116,0	8,0	7,4%	1,1	6,9	6,4%

- La pharmacie en croissance sur toutes les zones géographiques (France : +2,4 M€ +3,4%, Italie : +1,1 M€ +16,5%, Allemagne +0,3 M€ +11,2%),
- Les établissements de santé bien orientés sur l'ensemble des secteurs :
 - Les EHPAD avec le programme ESMS numérique et le déploiement de Titan Link (+0,4 M€ +4,5%),
 - Les HAD avec les nouvelles offres CRT et SAD (+0,5 M€ + 13,9%) et dans le secteur des hôpitaux par la conquête de plusieurs ensembles (+0,3 M€ +16,6%).
- Les solutions nomades d'e-Connect, en particulier le dernier né eS-Kap+, plébiscitées par la plupart des éditeurs, contribuent largement à la croissance de la Division (+2,0 M€ +36,6%).
- Avec l'acquisition de Calimed, les logiciels médecins sont désormais structurés autour d'un modèle récurrent à 75% des revenus.

Résultat opérationnel courant S1 2025

Un résultat en légère croissance impacté par les amortissements des investissements en infrastructure et R&D



En M€	Publié 2024	Publié 2025	Variation/Publié	
ROC S1	20,9	21,1	0,2	1,2%
ROC / CA	19,3%	18,2%		
EBITDA courant S1	28,2	29,8	1,5	5,5%
EBITDA courant / CA	26,1%	25,7%		

- La part majoritaire des ventes de configurations et de matériel dans la croissance du chiffre d'affaires influe sur le taux de marge brute moyen, notamment dans la Division e-Connect.
- La rentabilité de la Division Pharmagest est impactée par le développement des activités en Europe avec des effets dilutifs notables induits par les activités italiennes et allemandes.
- Les dotations aux amortissements en forte augmentation, avec la nouvelle infrastructure et les développement R&D, expliquent l'écart dans la rentabilité du Groupe à hauteur de 1,2%.

Résultat opérationnel courant S1 2025

Le ROC en progression avec les Divisions e-Connect et Medical Solutions

ROC S1 / DIVISION (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation/Publié	
PHARMAGEST	14,1	14,1	0,0	-0,1%
AXIGATE LINK	4,4	4,4	0,0	-0,7%
E-CONNECT	2,5	2,7	0,2	6,8%
MEDICAL SOLUTIONS	0,0	0,3	0,3	>100%
FINTECH	-0,1	-0,3	-0,2	>100%
TOTAL S1	20,9	21,1	0,2	1,2%

- La progression du ROC est portée par les Divisions e-Connect et Medical Solutions par ailleurs légèrement pénalisée par l'acquisition de Calimed (-0,1 M€)
- Les Divisions Pharmagest et Axigate Link concentrent les efforts de développement et de structuration commerciale afin d'asseoir la présence du Groupe en Europe
- A noter, un secteur de la formation en retrait marqué (-29% en CA et -0,2 M€ en ROC) dont les perspectives dépendent de l'évolution réglementaire

Résultat net S1 2025

Un résultat net stable

RN S1 en M€	Publié 2024	Publié 2025	Variation / Publié	
Chiffre d'Affaires	108,0	116,0	8,0	7,4%
EBITDA courant	28,2	29,8	1,5	5,5%
Résultat Opérationnel Courant	20,9	21,1	0,2	1,2%
Résultat Net	18,1	18,1	0,0	0,3%
Résultat Net PDG	17,2	17,3	0,1	0,4%
Résultat de base par action (en €)	1,13	1,14		

- Le résultat financier à l'attendu (1,7 M€).
- Le taux moyen d'imposition à près de 20% avec la mécanique IP BOX.

Structure bilantielle au 30/06/2025

Un excédent financier net toujours bien orienté à 98,8 M€

En M€	juin-25	déc-24		juin-25	déc-24
ACTIFS NON COURANTS	248,6	275,6	CAPITAUX PROPRES	239,3	240,7
R&D	35,9	35,4	Dont part du groupe	230,0	231,5
Ecart d'acquisition	103,9	103,9	PASSIFS NON COURANTS	46,2	55,8
Actifs financiers non courants	54,1	80,6	Provisions à LT	8,6	8,2
Autres actifs non courants	53,3	55,7	Dettes financières à LT	21,7	29,9
			Autres passifs non courants	15,9	17,7
ACTIFS COURANTS	162,3	122,4	PASSIFS COURANTS	125,4	101,5
Créances clients	50,0	47,4	Dettes financières à CT	16,8	18,5
Autres actifs courants	29,0	27,6	Dettes fournisseurs	17,4	13,9
Actifs fin. courants et disponibilités	83,2	47,4	Autres passifs courants	91,2	69,1
TOTAL	410,9	398,0	TOTAL	410,9	398,0

Trésorerie brute	136,7	127,3
Trésorerie nette	98,8	79,5

- Les dettes financières en forte baisse avec les échéances d'emprunts.
- Les actifs financiers courants en augmentation notable en contrepartie de la baisse des actifs financiers non courants (débouclage prévisionnel à moins d'un an des placements).
- L'excédent de trésorerie (net) toujours en progression à 98,8 M€.

Cash-flow S1 2025

Un niveau toujours très élevé de trésorerie brute (136,7 M€)

En M€	S1 2025	S1 2024
CAF après intérêts et impôts	24,8	20,8
Variation BFR	20,0	25,2
Investissements d'exploitation	-6,1	-6,7
Investissements financiers et produits de trésorerie	1,0	-9,3
Dividendes	-19,4	-19,3
Emprunts et dettes financières ⁽¹⁾	-12,3	-9,4
Variation trésorerie brute ⁽²⁾	7,9	1,3
Solde de trésorerie brute	136,7	140,0

⁽¹⁾ Y compris IFRS16

⁽²⁾ Hors intérêts courus in fine

- La capacité d'autofinancement en progression avec l'EBITDA et le retrait de la charge d'impôt payé.
- Les niveaux d'investissement en ligne avec les standards du Groupe.
- Pas d'opération de croissance externe ni de financement spécifique sur le semestre.
- Une politique de distribution stable.



| Stratégie

| Thierry CHAPUSOT

Notre positionnement est unique

Nous nous sommes **volontairement diversifiés** pour ne plus dépendre d'un seul segment :

- **Pharmacie** : Solutions pour officines et grossistes (France, Belgique, Italie, Allemagne)
- **Établissements médicaux** : Hôpitaux, EHPAD, HAD, SAD (France, UK, Belgique)
- **Médecine de ville** : Médecins généralistes et spécialistes, infirmiers, kinés (France)
- **Services transverses** : Cloud souverain, financement, formation, plateforme de coordination des professionnels de santé

Cette diversification nous donne une résilience unique face aux mutations sectorielles.

Nos forces : modernité et innovation

Innovation technologique :

- Cloud souverain : Infrastructure critique pour la souveraineté numérique en France et la sécurité des données
- Intelligence artificielle : Outils prédictifs d'aide à la décision médicale, la sécurisation des prescriptions, optimisation du temps médical
- Interopérabilité : Écosystème ouvert connectant l'ensemble du parcours patient
- Mobilité : Terminaux dédiés et applications natives pour tous les professionnels de santé

Approche centrée patient et utilisateur :

- Pour le patient : Parcours de soins fluidifié et sécurisé
- Pour le professionnel : Co-construction avec nos clients, formation et accompagnement personnalisés
- Relation de proximité maintenue depuis 30 ans avec l'ensemble de l'écosystème de Santé

Transformer les défis en opportunité

Un exemple : les logiciels s'adressant aux médecins libéraux

Le défi : marché actuellement dominé par un acteur en forte progression

Notre conviction : Les hauts niveaux médicaux et fonctionnels de nos solutions, notre capacité à innover tout en conservant un fort niveau de rentabilité, nous permettront de faire la différence dans un marché toujours à la recherche de temps médical. Le marché se concentrera naturellement vers 3 acteurs principaux.

- **Gains de nouveaux clients**
- Suite logicielle intégrée avec **un niveau de fonctionnalités supérieur** (nouveau logiciel SaaS + agenda + plateforme d'interopérabilité + assistant vocal IA)
- **Garantie de l'interopérabilité** et de la sécurité
- **Protection assurée de la souveraineté des données de santé** (hébergement France)

Une stratégie claire et assumée

Investir aujourd'hui pour demain

Nous assumons pleinement notre phase d'investissement intensif

Nos paris stratégiques :

- Pharmagest Italie : Force de vente et Marketing → break-even en 2027
- Pharmagest Allemagne : Sortie d'un nouveau logiciel prévue en mars 2027
- Axigate Link Marché des EHPAD UK : lancement TitanLink en cours
- Axigate Link Marché des Hôpitaux : Acquisition du logiciel ResUrgences pour les services d'urgences hospitalières et de la gamme DIS (Dossier Patient Informatisé et administration) et synergies intra Division
- Medical Solutions France : Lancement nouvelle solution SaaS pour médecins prévu en T2 2026
- Cloud souverain : Infrastructure modernisée et renforcée d'hébergement de données



Faits marquants S1 2025 & perspectives

Denis SUPPLISSON

Division Pharmagest

FAITS MARQUANTS S1 2025

L'ensemble des activités progressent en termes de chiffre d'affaires

- Investissements stratégiques majeurs :
 - en R&D des solutions à forte valeur ajoutée pour les clients
 - dans le renforcement des équipes commerciales pour une meilleure couverture en Europe
- **ROC stable**, compte tenu de l'impact temporaire des investissements dans les nouveaux marchés

RELAIS DE CROISSANCE

Pharmacie France :

- Lancement de nouveaux produits à un rythme régulier

Pharmacie Italie :

- Forte augmentation du parc clients (objectif 2000 d'ici fin 2027)
- Structuration commerciale en cours pour atteindre le break-even dès 2027
- Lancement de l'offre d'étiquettes électroniques (ASCA) en 2026

Pharmacie Allemagne

- Lancement d'un nouveau logiciel cloud en mars 2027
- Intégration de solutions complémentaires développées en France



Division Axigate Link

FAITS MARQUANTS S1 2025

5 000 établissements équipés en forte progression

▪ Hôpital :

- **Acquisition stratégique** au 30/06, de la société Novaprove (logiciel ResUrgences) et du fonds de commerce DIS (gestion du DPI, de la facturation/comptabilité et RH)
- **Renforcement significatif** de notre positionnement hospitalier

▪ EHPAD : Poursuite des installations de TitanLink (Fr, Be, UK)

Performance financière :

- CA en progression, niveau de rentabilité élevée
- ROC temporairement impacté par une stratégie d'investissement volontariste (RH et R&D) pour soutenir la croissance et l'ouverture de nouveaux segments

RELAIS DE CROISSANCE

Hôpital :

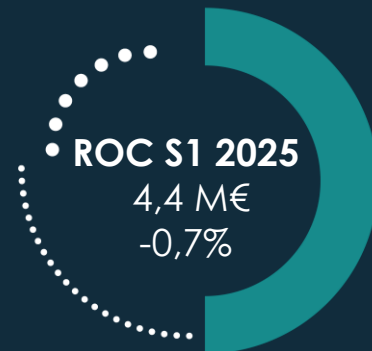
- L'acquisition Novaprove et DIS contribuera positivement aux résultats dès le S2.

EHPAD :

- **France** : Poursuite du financement ESMS Numérique qui doit générer environ 280 nouveaux clients. Position de leader avec 30% de parts de marché
- **UK** : Lancement de TitanLink → 4 clients signés

Domicile :

- Lancement prometteur du nouveau segment des Services Autonomie Domicile



Division Médical Solutions

FAITS MARQUANTS S1 2025

Dynamique de croissance portée par une offre intégrée et des innovations stratégiques à destination des Médecins et Auxiliaires

- **30% de croissance du CA** dont 5% en organique
- **Intégration réussie de Calimed** complétant l'offre de la Division
- **Innovation continue** : enrichissement de l'offre avec des solutions à forte valeur ajoutée qui différencient notre positionnement
- **Stratégie d'investissement assumée** pour construire la seule alternative au leader actuel sur le marché

RELAIS DE CROISSANCE

- Lancement en T2 2026 **d'un logiciel cloud pour les médecins libéraux** intégrant nos offres additionnelles (agenda, assistant vocal, outil d'interopérabilité)

→ Avantages concurrentiels

- Expertise médicale reconnue
- Ecosystème de fonctionnalités intégrées
- Niveau de fonctionnalités supérieur

→ Objectifs :

- Conquête massive de clients
- **Devenir un acteur incontournable** du marché des logiciels à destination des médecins

→ Poursuite de la stratégie d'investissement :

- Campagnes de marketing digital massives



Division e-Connect

FAITS MARQUANTS S1 2025

Concrétisation des efforts d'investissement réalisés :

Forte progression du CA et amélioration du ROC

- Le succès commercial du S1 est porté principalement par **la gamme mobilité** (lecteurs Kap-inSide et eS-Kap+) facilitant le quotidien des professionnels de santé
- **Positionnement technologique renforcé** : leadership confirmé sur les solutions de connectivité santé

RELAIS DE CROISSANCE

- **Lecteur Kap-eCV** : le niveau de commande par les éditeurs de logiciels du marché d'ores et déjà enregistré permet d'anticiper le déploiement national de l'app CV
- Maintien de l'**investissement en R&D** pour proposer des nouvelles solutions innovantes
- **Made in France** : solutions conçues, développées et fabriquées en France



FAITS MARQUANTS S1 2025

NANCEO :

- **Poursuite de l'assainissement de la base clients** pour améliorer la qualité du portefeuille
- **Structuration opérationnelle efficace** : hausse du ROC malgré la baisse du CA

RELAIS DE CROISSANCE

DISPAY : phase d'investissement terminée

- Lancement produit en cours après des investissements R&D significatifs
- Résultat opérationnel négatif (-300 K€) au 30/06, cohérent avec la phase de lancement
- Lancement réussi avec, au 30 juin, plus de 270 Terminaux de paiement vendu, plus de 900 000 transactions réalisées représentant un montant > 19 M€



Cloud souverain

Depuis 2024, déploiement d'une infrastructure modernisée et renforcée d'hébergement de données y compris de santé

Positionnement :

- Destiné aux clients internes du Groupe et aux clients de nos filiales, en France et en Europe
- Triple objectif stratégique :
 - Renforcement de la sécurité,
 - Optimisation des performances,
 - Baisse des coûts liés à des hébergements externes
- Avantages concurrentiels : haute disponibilité des données, scalabilité et continuité de l'activité
- Garantie de souveraineté : hébergement en France pour la sécurité des données de santé

Investissements :

- Infrastructure : 7 M€ amortis sur 5 ans
- Ajout de GPU (2026)

Déploiement :

- Base clients externes actuelle : 1 500 clients
- Objectif : 10 000 clients à terme
- **CA** en croissance de près de 25% / an sur les 3 dernières années



Nos engagements ESG

Thierry CHAPUSOT

Dans le secteur de la santé numérique, l'ESG n'est plus une contrainte mais un levier de différenciation

Notre positionnement unique :

Acteur technologique au cœur de l'écosystème santé

- Plus de 1 400 collaborateurs dans 7 pays
- Solutions numériques pour tous les professionnels de santé
- **5 Divisions spécialisées** par marché
- Data centers souverains certifiés ISO 27001 et HDS

3 piliers de création de valeur ESG :

- **Innovation responsable** : Green IT et éco-conception pour réduire l'empreinte énergétique
- **Excellence opérationnelle** : Cybersécurité renforcée et interopérabilité des données de santé
- **Capital humain** : Attraction et fidélisation des talents (*ancienneté moyenne : 10,1 ans*)

Modèle économique résilient :

- **Récurrence des revenus** = visibilité investissement ESG
- **Approche proactive en matière de durabilité** = compétitivité renforcée
- **Création de valeur Long Terme** = Résilience du modèle d'affaires

Gouvernance intégrée au plus haut niveau

- **Comité d'Audit** : réunions trimestrielles avec suivi ESG
- **Comité Stratégique et RSE** : réunions semestrielles dédiées - 3 membres du CA – Présidé par T.CHAPUSOT
- **Comité de Direction** : réunions mensuelles + séances dédiées IRO - 9 membres exécutifs (33% femmes) & 15% rémunération variable liée aux objectifs ESG
- **Intégration** dans tous les processus décisionnels

42 IRO (Impacts, Risques & Opportunités) matériels identifiés

- **15 environnementaux** : Climat (E1), pollution (E2), économie circulaire (E5)
- **12 sociaux** : Collaborateurs (S1), clients/patients (S4), gouvernance (G1), cybersécurité
- **8 éthique des affaires** (G1)
- **7 cybersécurité** (spécifique)

Investissements ciblés avec ROI démontré

Domaine	Investissements	Impact Business
Cloud Santé Privé	7 M€ (2023-2025)	Nouveaux services
Cybersécurité	145 K€/an (XDR)	Protection données patients
Formation	931 K€/an	Dev. compétences
Green IT	26 K€ (éco-conception)	Optimisation énergétique

Prochaines étapes clés

- 2025 : Initiation du plan de transition
- **2026** : Certification SBTi (Science Based Target Initiative)



Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Nos Perspectives

- Fort de ses investissements réalisés le Groupe Equasens maintient sa prévision d'une croissance de son activité sur le S2 2025
- Les investissements ciblés impacteront temporairement la rentabilité
- Nos 3 piliers stratégiques de croissance :
 - Innovations technologiques mutualisées dans l'ensemble de nos solutions en France et en Europe
 - Présence en Europe: Investissements ciblés en Italie, Allemagne et Royaume-Uni
 - Cloud Equasens pour notre souveraineté numérique et la sécurité des données



| Calendrier / Contacts

Calendrier financier

Publications financières

- 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