



EQUIASENS

# RÉSULTATS 2025

RÉUNION D'INFORMATION SFAF DU 30 MARS 2026



# Sommaire

## **Résultats 2025**

*Frédérique SCHMIDT*

## **Stratégie**

*Thierry CHAPUSOT*

## **Faits marquants 2025 et relais de croissance**

*Denis SUPPLISSON*

## **Conclusion**

*Thierry CHAPUSOT*



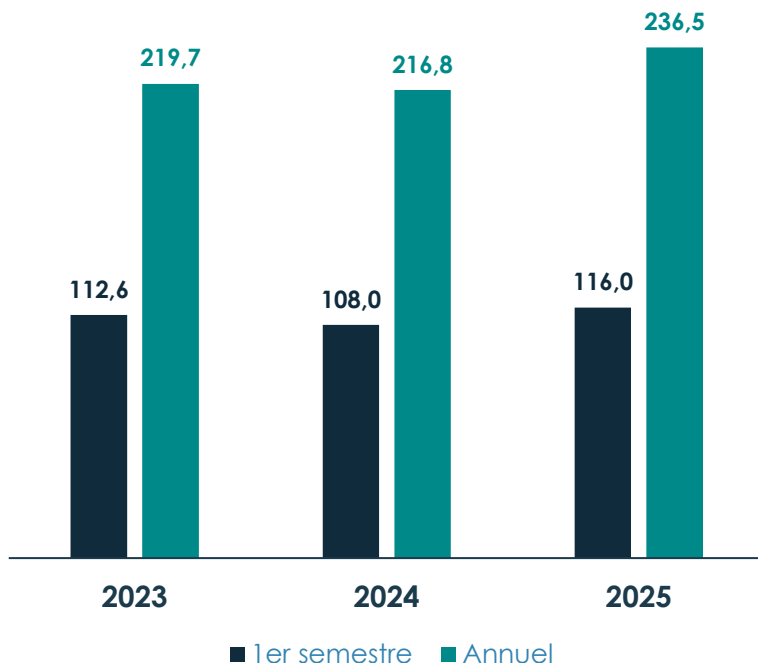
**Résultats 2025**

Frédérique SCHMIDT

# Chiffre d'affaires 2025

Une solide performance commerciale

Chiffre d'affaires en M€



Chiffre d'affaires	Publié 2024	Publié 2025	Variation / Publié		Incl. Croissance externes	Variation / Périmètre comparable	
Cumul 12 mois	216,8	236,5	19,7	9,1%	4,2	15,6	7,2%

- **Contribution de l'ensemble des segments d'activité :**
  - Matériels : +11,9%
  - Logiciels et services : +8,8%
  - Maintenance et abonnements : +6,8%
- **Apport des acquisitions :** 4,2 M€ principalement en revenus récurrents (+3,9%)
- Publication d'un **ARR** en croissance à 108,0 M€ (+8,8%)

# Chiffre d'affaires 2025

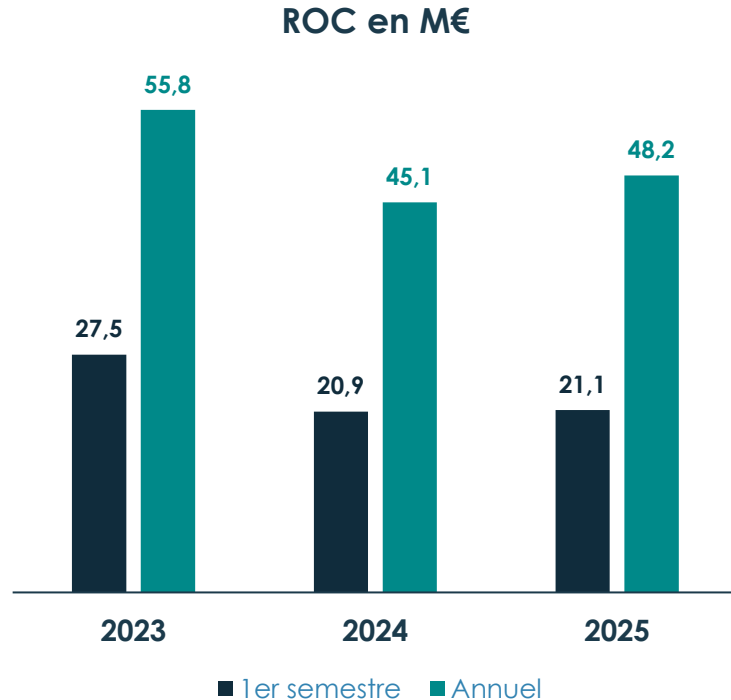
Croissance de l'ensemble des activités en France et à l'international

CA 2025 / DIVISION (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation/Publié		Incl. Croissance externes	Variation/Périmètre comparable	
PHARMAGEST	163,5	172,2	+8,7	+5,3%	-	+8,7	+5,3%
AXIGATE LINK	32,1	37,6	+5,5	+17,0%	+2,1	+3,4	+10,6%
E-CONNECT	11,2	14,7	+3,5	+31,4%	-	+3,5	+31,4%
MEDICAL SOLUTIONS	7,9	10,0	+2,1	+26,1%	+2,1	-	-0,6%
FINTECH	2,0	2,0	0,0	-1,3%	-	-	-1,3%
<b>TOTAL</b>	<b>216,8</b>	<b>236,5</b>	<b>+19,8</b>	<b>+9,1%</b>	<b>+4,2</b>	<b>+15,6</b>	<b>+7,2%</b>

- **Pharmagest** : la stratégie d'innovation et d'expansion européenne porte ses fruits (**France : +4,1%, Italie : +15,4%, Allemagne +11,1%**)
- **Axigate Link** : croissance de l'ensemble des filières (EHPAD +9,8%, Domicile +15,0%, Hôpital +77,1% / +22,1% en organique)
- **e-Connect** : des solutions de Mobilité plébiscitées par la plupart des éditeurs (27 000 terminaux vendus) et généralisation de l'appli carte Vitale à tous les assurés
- **Medical Solutions** : nouvelles solutions en phase de commercialisation, croissance portée par l'acquisition de Calimed
- **Fintech** : l'activité se stabilise avec une meilleure qualité de portefeuille

# Résultat opérationnel courant 2025

En croissance de +6,8% porté par la performance commerciale du S2



ROC 2025/ DIVISION (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation/Publié	
PHARMAGEST	30,7	32,0	+1,3	+4,2%
AXIGATE LINK	10,2	11,0	+0,8	+8,0%
E-CONNECT	4,8	4,9	+0,1	+2,2%
MEDICAL SOLUTIONS	0,2	0,5	+0,4	> 100%
FINTECH	-0,8	-0,3	+0,5	+61,8%
<b>TOTAL</b>	<b>45,1</b>	<b>48,2</b>	<b>+3,1</b>	<b>+6,8%</b>

- **Ratio ROC/CA en progression sur le S2 2025 (22,4%)** vs. S1 2025 (18,2%) et vs. S2 2024 (22,3%)
- **Croissance de l'EBITDA à +9,1%** (en ligne avec celle du chiffre d'affaires)
- Résultat Fintech en voie de stabilisation avec une gestion du risque renforcée

# Résultat net 2025

Une croissance de +8,8% à 41,1 M€

Compte de résultats simplifié (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation / Publié	
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>45,1</b>	<b>48,2</b>	<b>+3,1</b>	<b>+6,8%</b>
Autres charges opérationnelles	1,4	0,4		
Résultat financier	3,3	3,6		
Impôts sur les sociétés et autres	9,3	10,2		
<b>Résultat Net</b>	<b>37,8</b>	<b>41,1</b>	<b>+3,3</b>	<b>+8,8%</b>
Résultat Net Part du Groupe	36,2	39,3	+3,1	+8,6%
Résultat de base par action (en €)	2,41	2,62		

- **Autres charges opérationnelles (non courantes)** en retrait (rachat de zones de distribution en 2024 : 0,9 M€)
- **Résultat financier** du Groupe en progression à 3,6 M€ (+9,3%)
- **Progression du résultat Net permettant la distribution d'un dividende brut de 1,40 € par action** au titre de l'exercice 2025 sous réserve de l'approbation de l'Assemblée Générale du 25 juin 2026

# Structure bilantielle au 31/12/2025

Un excédent financier net toujours bien orienté à 83,6 M€

En M€	2024	2025		2024	2025
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>275,6</b>	<b>271,8</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>240,7</b>	<b>263,0</b>
R&D	35,4	39,4	Dont part du groupe	231,5	252,3
Ecart d'acquisition	103,9	128,0	<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>55,8</b>	<b>59,6</b>
Actifs financiers non courants	80,6	50,4	Provisions à LT	8,2	9,0
Autres actifs non courants	55,7	54,0	Dettes financières à LT	29,9	33,6
			Autres passifs non courants	17,7	16,9
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>122,4</b>	<b>167,2</b>	<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>101,5</b>	<b>116,4</b>
Créances clients	47,4	48,5	Dettes financières à CT	18,5	20,2
Autres actifs courants	27,6	31,6	Dettes fournisseurs	13,9	19,7
Actifs fin. courants et disponibilités	47,4	87,1	Autres passifs courants	69,1	76,5
<b>TOTAL</b>	<b>398,0</b>	<b>439,0</b>	<b>TOTAL</b>	<b>398,0</b>	<b>439,0</b>

- **Hausse de l'actif** porté par les croissances externes (écarts d'acquisition et R&D)
- **Actifs financiers (EMTN)** : arrivée à terme en 2026 d'une partie de ces actifs
- **Maintien d'un ratio d'endettement net (gearing)** très favorable à -31,8%
- **Excédent financier de 83,6 M€** au 31/12/2025

Trésorerie brute (1)	127,3	136,8
Trésorerie nette	79,5	83,6

(1) Y compris intérêts courus

# Cash-flow 2025

Forte génération de cash confirmant la solidité du modèle

Cash-Flow en M€	2024	2025
<b>CAF après intérêts et impôts</b>	<b>47,7</b>	<b>56,7</b>
Variation BFR	-0,2	2,5
Investissements d'exploitation	<b>-11,3</b>	<b>-12,1</b>
Investissements financiers et produits de trésorerie	-9,8	-22,5
Dividendes	<b>-19,3</b>	<b>-19,5</b>
Emprunts et dettes financières <sup>(1)</sup>	-16,9	0,8
<b>Variation trésorerie brute <sup>(2)</sup></b>	<b>-9,8</b>	<b>6,0</b>

<sup>(1)</sup> Y compris IFRS16

<sup>(2)</sup> Hors intérêts courus

- **Capacité d'autofinancement** : croissance en lien avec l'activité (+6,5 M€) et la réduction des impôts payés (+2,5 M€)
- **Investissements d'exploitation** principalement consacrés aux dépenses de R&D : 10,6 M€ dont 1,9 M€ relatifs aux entrées de périmètre
- **Investissements financiers** traduisant les mouvements liés aux croissances externes entièrement financées par emprunt bancaire
- **Remboursements d'emprunts** à hauteur de 23,5 M€ (y compris IFRS16 : 4,1 M€)
- **Forte génération de cash** octroyant les ressources nécessaires pour financer les développements technologiques et la politique M&A

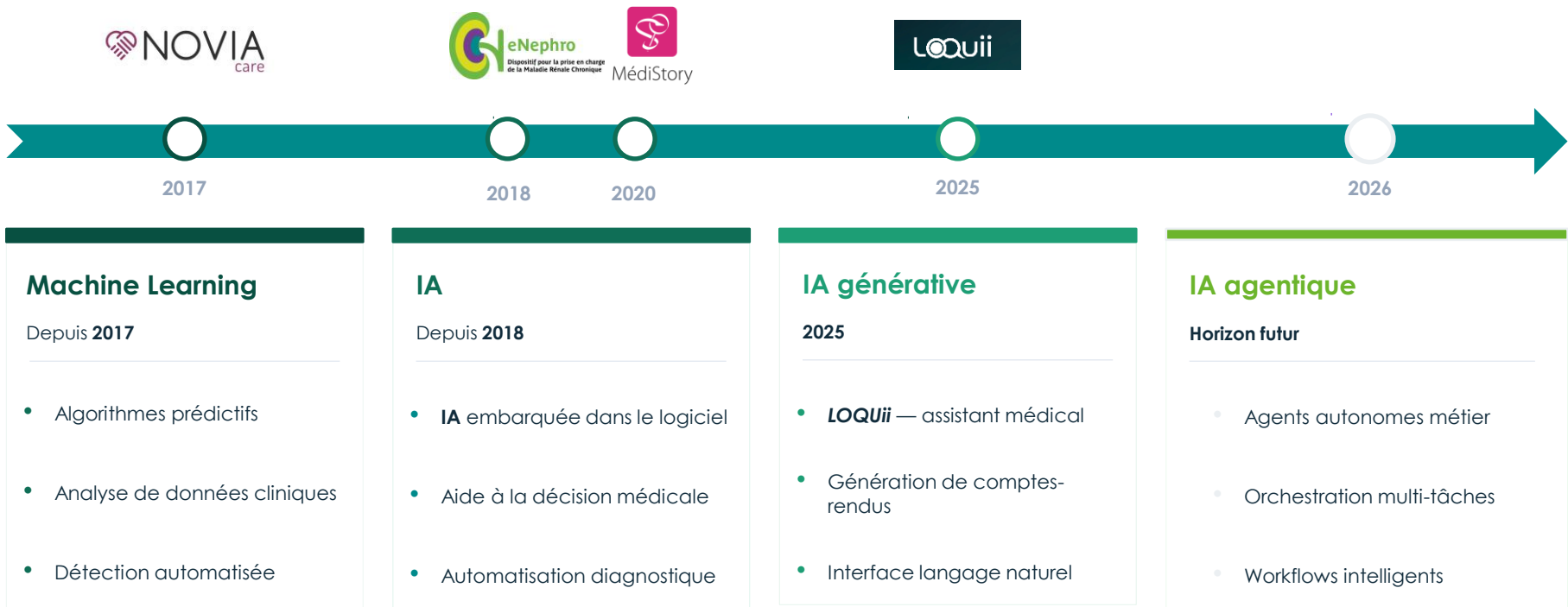


**Stratégie**

Thierry CHAPUSOT

# L'IA révolutionne les logiciels métiers

Une transformation engagée de longue date chez Equasens



## FAITS MARQUANTS 2025

### Création de l'IA Lab

- Définition de la feuille de route IA du Groupe

### Premiers déploiements dans les solutions Equasens

- Déploiement commercial de l'IA vocale intégrée dans le logiciel de gestion de cabinets MédiStory
- Premiers tests d'usage en environnement hospitalier

### Infrastructure technologique

- Déploiement des capacités IA dans le cloud HDS Equasens

## PERSPECTIVES 2026

### Lancement de nouvelles fonctionnalités IA

- Solutions de dictée vocale avancée intégrée aux logiciels métiers et de génération automatisée de comptes-rendus

### Extension des intégrations

- Déploiement dans l'ensemble des logiciels métiers du Groupe

### Renforcement de l'infrastructure

- Déploiement progressif de capacités GPU internes pour garantir souveraineté et indépendance

### Démarrage R&D sur l'intégration de l'IA agentique

# Notre ambition : maîtriser la couche d'IA agentique

L'IA va progressivement introduire une nouvelle couche de valeur dans les logiciels métier : des agents IA développés par Equasens

## Ces agents permettront notamment

- l'automatisation des tâches complexes
- l'analyse des données métiers
- l'assistance des professionnels de santé dans leur prise de décisions

**Notre ambition** : faire des logiciels métiers d'Equasens les plateformes sur lesquelles s'appuient nos agents

**Les professionnels de santé devront demain** se concentrer sur :

- le conseil et la relation patient
- les soins
- le développement de leur activité

**→ L'IA permettra d'augmenter la valeur des solutions et de les rendre encore plus indispensables pour les professionnels de santé**

# IA et données de santé : un enjeu de souveraineté

## 3 piliers indispensables pour le développement d'agents d'IA

- Données métiers fiables et sécurisées
- Intégration aux logiciels métiers
- Infrastructure cloud performante

## Un choix d'Equasens : un Cloud Santé souverain

- Hébergement sécurisé et conforme
- Maîtrise de la chaîne technologique
- Capacité de calcul (GPU)

## Un avantage stratégique

- Développer de solutions IA adaptées aux métiers
- Usage sécurisée et conforme
- Renforcement de la confiance des professionnels de santé

→ La maîtrise des données et du cloud est au cœur de la stratégie IA d'Equasens



**Faits marquants 2025**  
**& perspectives**  
Denis SUPPLISSON

# Enrichissement de l'écosystème de services

## Prise de participation majoritaire dans Erevo

### Un leader de la formation professionnelle digitale en santé

- Prise de participation majoritaire (80%)
- CA attendu 2025 : 7,4 M€ et une rentabilité en ligne avec celle du Groupe
- Plus de 20 000 apprenants formés et plus de 80 % de taux de réinscription

### Une offre différenciante sur le marché

- Formations métier pour les professionnels de santé
- Méthode pédagogique combinant classes virtuelles interactives et e-learning vidéo
- Utilisation de l'IA pour personnaliser les parcours pédagogiques

### Des synergies immédiates avec Equasens

- Complémentarité avec Atoopharm pour la formation des pharmaciens
- Déploiement des formations auprès de la base clients Equasens
- Création de contenus pédagogiques sur l'utilisation des logiciels du Groupe
- Synergies commerciales avec les Divisions métiers du Groupe

# Division Pharmagest

Un moteur de rentabilité du Groupe, porté par l'innovation et l'expansion internationale

## FAITS MARQUANTS 2025

**Ratio ROC / CA = 18,6%,**

- Le taux de rentabilité des activités historiques françaises est favorablement orienté à 22,4%
- Les Business Unit allemande et italienne concentrent les efforts, notamment, commerciaux et marketing

### Accélération des activités stratégiques

- Succès des solutions IA et matériels dédiées à la productivité
- Forte dynamique des étiquettes électroniques → ROC en hausse d'environ 10%
- Progression significative de la part de marché Pharmacie et consolidation de l'activité Wholesalers en Italie

## RELAIS DE CROISSANCE

### Pharmacie France :

- Déploiement de la facturation électronique
- Développement de nouveaux services digitaux et enrichissement continu de l'offre y compris en solutions IA

### Pharmacie Italie :

- Poursuite de la conquête commerciale
- Lancement de l'offre Etiquettes électroniques par ASCA

### Pharmacie Allemagne

- Lancement d'un nouveau logiciel cloud en mars 2027 (1<sup>er</sup> bêta testeur prévu en novembre 2026)
- Amélioration continue de nos solutions logicielles et matérielles au niveau du LGO existant et de l'activité Observance

**ROC 2025**

32 M€

+4,2%

# Division Axigate Link

## FAITS MARQUANTS 2025

ROC / CA = 29,4%

### Base installée en forte progression

- Plus de 5 500 établissements équipés
- Croissance de la base dans l'ensemble des métiers

### Renforcement du positionnement hospitalier

- Acquisition stratégique de Novaprove (logiciel urgences) et du fonds de commerce DIS (gestion DPI, facturation et RH)

### Investissements pour soutenir la croissance

- Renforcement des équipes pour accompagner la croissance et l'expansion internationale
- Investissements IT dans l'hébergement et la cybersécurité

### Modèle de revenus récurrents renforcé

- Croissance de la base clients hébergés (Hosting as a Service)
- Augmentation progressive des revenus récurrents

## RELAIS DE CROISSANCE

### Intégration des acquisitions :

- DIS et NOVAPROVE généreront des opportunités de migration clients et de nouveaux marchés

### Croissance des solutions EHPAD en France et à l'international :

- Belgique : 46% de parts de marché
- Premiers succès commerciaux TitanLink en UK

### Développement du modèle hébergé :

- Augmentation du nombre de clients hébergés
- Revenus récurrents en progression, renforçant la visibilité et la rentabilité à long terme

### Nouveaux segments :

- Développement du marché des Services Autonomie Domicile et des Résidences Autonomie

ROC 2025

11 M€

+8,0%

# Division Médical Solutions

Un relais de croissance porté par un modèle récurrent

## FAITS MARQUANTS 2025

**ROC / CA à 5,4%**

**13 000** professionnels de santé libéraux équipés

**22 000** utilisateurs

**Calimed :**

- Intégration de Calimed en janvier 2025
- Principal relais de croissance de la Division en 2025 avec un apport en chiffre d'affaires de 2,1 M€
- 2 solutions cloud pour médecins généralistes, spécialistes et chirurgiens

**Renforcement du positionnement sur le marché des LGC**

- **Solutions multi-profils** : médecins généralistes, spécialistes et auxiliaires de santé
- Environnement **SaaS et On-Premise** (plateforme Apple)
- Dynamique d'upsell et modèles d'abonnement porté par les solutions Easy-care, MédiStory, MediLink, ...

## RELAIS DE CROISSANCE

**Logiciel cloud pour les médecins libéraux**

- Lancement prévu T2 2026
- Solution intégrée incluant agenda, assistant vocal IA et outil d'interprofessionnalité

**Effet Ségur du numérique en Santé**

- Référencement des logiciels médecins dans le Ségur – Vague 2

**Accélération de l'acquisition clients**

- Renforcement des forces commerciales dédiées
- Acquisitions ciblées de distributeurs
- Campagnes de marketing digital à grande échelle pour accélérer la conquête du marché

**ROC 2025**

0,5 M€

>100%

# Division e-Connect

Solutions d'accès sécurisé aux services numériques de santé

## FAITS MARQUANTS 2025

ROC / CA à 33,4%

**Reprise de l'activité après une année de transition liée à la concentration des ventes de solutions de mobilité ancienne génération en 2023 et des investissements forts**

- Chiffre d'affaires +31% vs 2024

**Succès commercial des solutions fixes et forte dynamique de la gamme mobilité**

- Intégration renforcée avec les éditeurs de logiciels santé
- Commercialisation de +27 000 terminaux sécurisés multi-applicatifs

**Lecteur Kap-eCV : décalage du déploiement**

- Généralisation de l'app SV à tout le territoire depuis novembre 2025
- Seulement 4% d'activation au niveau de la population

## RELAIS DE CROISSANCE

- **Lecteur Kap-eCV** : potentiel fort avec l'adoption progressive des solutions compatibles avec la carte Vitale dématérialisée
- Important effort de R&D permettant la mise sur le marché de nouvelles offres et solutions matérielles ainsi que des services récurrents liés aux terminaux et à l'authentification



ROC 2025  
4,9 M€  
+2,2%

# Division Fintech

## FAITS MARQUANTS 2025

**ROC / CA -14,7%**

### NANCEO :

- Amélioration de la rentabilité
  - Poursuite de l'assainissement de la base clients
  - Structuration opérationnelle renforcée
  - Poursuite du déploiement de l'offre « Protection »
  - Relation stable et bien ancrée avec les établissements financiers

### DISPAY :

- Lancement commercial prometteur
  - Phase d'investissement significative en R&D et déploiement produit
  - Plus de 500 pharmacies installées

## RELAIS DE CROISSANCE

### NANCEO

- Conquête de nouveaux partenaires
- Renforcement de l'efficacité opérationnelle

### DISPAY :

- Accélération de la commercialisation
- Extension progressive de la solution dans l'ensemble des Divisions du Groupe

**ROC 2025**

-0,3 M€

+61,8%

A dark blue background with a stylized profile of a human head in a lighter shade of blue on the left side. The head is facing right. Behind the head are several concentric, semi-circular arcs in varying shades of blue, creating a layered effect.

**Nos engagements ESG**

Thierry CHAPUSOT

### 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

### 51 IRO (Impacts, Risques & Opportunités) matériels identifiés

- **13 environnementaux** : 8 changement climatique (E1), 1 pollution (E2), 4 économie circulaire (E5)
- **13 sociaux** : 8 collaborateurs (S1), 5 clients/patients (S4)
- **7 éthique des affaires** (G1)
- **18 spécifiques** : 7 cybersécurité, 11 intelligence artificielle

### 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 : 10,4 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

## **Nomination de François-Pierre Marquier**

### **Directeur Général Délégué**

- Nomination approuvée par le Conseil d'administration du 27 mars 2026
- Prise de fonctions au 1<sup>er</sup> avril 2026
- Nomination en tant qu'Administrateur proposée à l'Assemblée Générale du 25 juin 2026

## **Evolution de la Présidence du Conseil d'administration**

- Le mandat de M. Thierry Chapusot, Président du Conseil d'administration, arrivera à échéance lors de l'Assemblée Générale du 25 juin 2026
- Le Conseil d'administration proposera à cette occasion la nomination d'un nouveau Président

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

- **Un acteur majeur des logiciels pour les professionnels de santé**
  - Solutions couvrant la totalité du parcours de soins : de l'identification du patient et du professionnel de santé à la prescription, la délivrance, l'hospitalisation et le médico-social
  - Large base installée de professionnels de santé et d'établissements
  - Modèle générant des revenus récurrents avec une forte fidélisation
- **Un modèle équilibré entre rentabilité et croissance**
  - Pharmagest : moteur de rentabilité avec un niveau de marge élevé
  - Axigate Link : moteur de croissance sur les marchés hospitaliers et médico-sociaux
  - Medical Solutions : construction d'un nouvel axe stratégique sur le marché de la médecine libérale
- **Des relais de croissance structurants**
  - Croissance de la base installée dans l'ensemble des métiers
  - Montée en puissance du modèle SaaS et des solutions hébergées
  - Innovation produit et élargissement de l'écosystème logiciel
  - Intégration de modèles d'IA dans l'ensemble de nos solutions

A stylized profile of a human head in shades of blue and grey, facing right. Inside the head, there are several concentric, semi-circular arcs of varying shades, suggesting a brain or neural activity. The background is a solid dark blue.

**| Calendrier / Contacts**

# Calendrier financier

## Publications financières

- 29 avril 2026 : communiqué du **chiffre d'affaires T1 2026**
- 25 juin 2026 : Assemblée générale
- 30 juillet 2026 : communiqué du **chiffre d'affaires S1 2026**
- 28 septembre 2026 : communiqué du **Résultat S1 2026**
- 28 septembre 2026 : réunion **SFAF Résultat S1 2026**
- 29 octobre 2026 : communiqué du **chiffre d'affaires T3 2026**

# 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

### NewCap

#### Relations Investisseurs

Thomas GROJEAN

Louis-Victor DELOUVRIER

Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94

[equasens@newcap.eu](mailto:equasens@newcap.eu)

#### Relations Médias financiers

Nicolas MERIGEAU

Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94

[equasens@newcap.eu](mailto:equasens@newcap.eu)



# EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain



[equasens.com](https://equasens.com)