

Résultats semestriels 2026

Réunion investisseurs - 28 septembre 2026



Agenda

Introduction / Actualités

Dominique PAUTRAT / Denis SUPPLISSON

Résultats S1 2026

Frédérique SCHMIDT

Faits marquants S1 2026

Denis SUPPLISSON

Nos engagements ESG

Denis SUPPLISSON

Perspectives

Dominique PAUTRAT

01

Introduction / Actualités

Dominique PAUTRAT / Denis SUPPLISSON



EQWO

L'interface de la relation Patient Praticien



EQWO s'intègre directement dans les outils utilisés au quotidien par les professionnels et les établissements de santé.

Nouveau relais de croissance porté par la base installée du Groupe et un modèle fondé sur l'accessibilité et la diffusion à grande échelle

Aujourd'hui

LGC

Intégration native dans les logiciels de gestion de cabinet

Demain

DPI & autres logiciels métiers

Extension progressive à l'écosystème de santé

Ce que permet l'intégration

Synchronisation directe entre le logiciel métier et l'agenda EQWO

Un parcours fluide entre organisation du cabinet, rendez-vous, paiement et relation patient

Une continuité de l'information au service du parcours de soins

Aucune ressaisie & aucune surcoute

Lancement de la première brique fonctionnelle : l'agenda en ligne pour médecins de ville



EQUASENS
Plus de technologie pour plus d'humain

EQWO

Créer le lien entre les professionnels de santé et les patients

EQWO facilite l'accès aux rendez-vous, simplifie le paiement et accompagne la relation dans la durée : gestion des rendez-vous, rappels, documents et suivi.

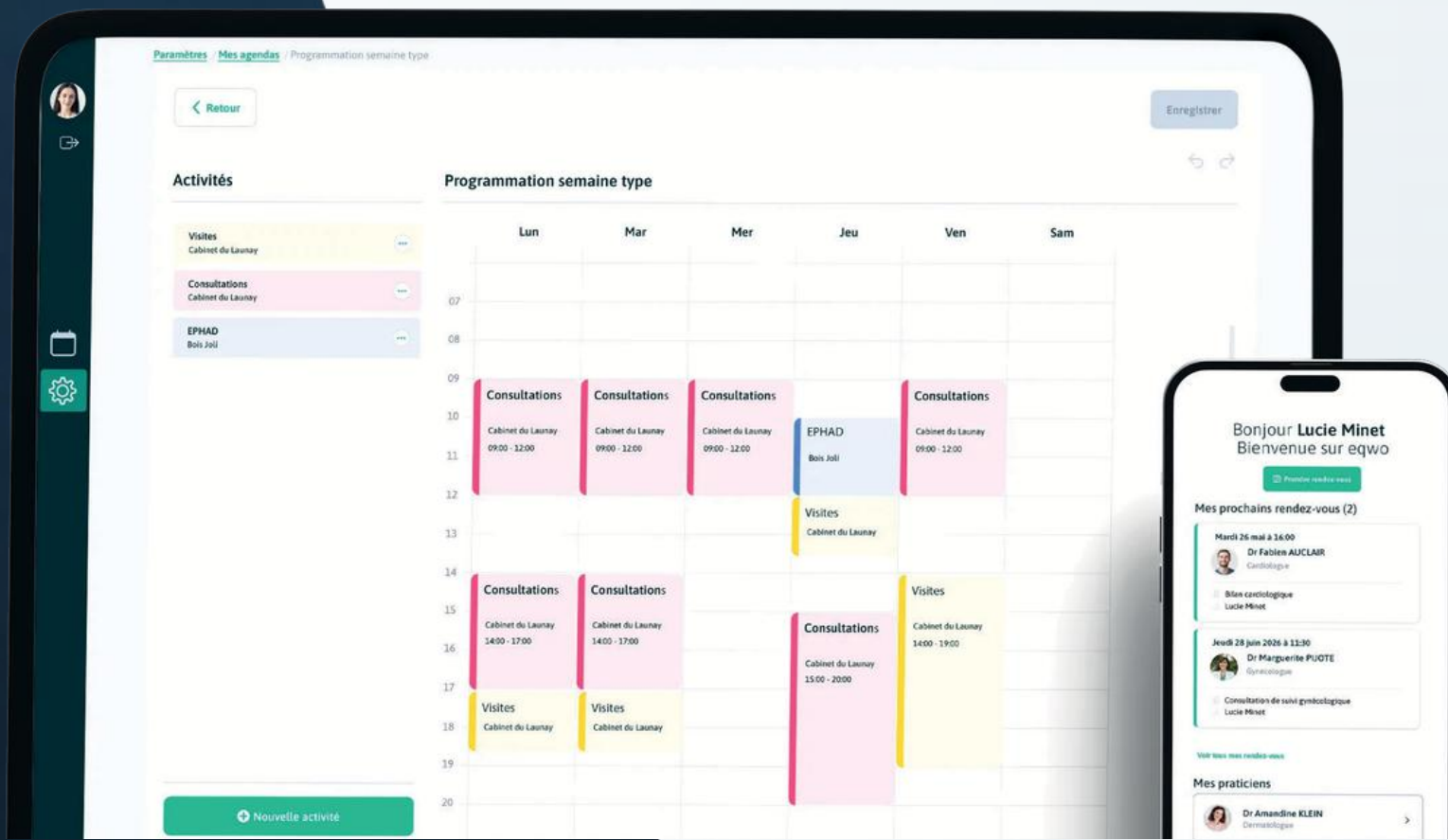
Le professionnel choisit son niveau d'ouverture :

- Accès réservé à sa patientèle pour maîtriser les demandes de rendez-vous
- Ouverture élargie via l'App Vitale (INSC) pour rendre son agenda accessible à davantage de patients

Pour le patient, un accès simple et direct à son professionnel de santé, de la prise de rendez-vous au suivi.



L'agenda en ligne du médecin libre



DIGIPHARMACIE : la plateforme de référence de l'Officine pour la facturation électronique

UNE ADOPTION MASSIVE

+16 300

pharmacies ont activé DIGIPHARMACIE comme plateforme agréée **(+82% des officines françaises)**

+1 400

autres structures ont également choisi la plateforme

+15 100

pharmacies ont déjà reçu au moins une facture électronique via la plateforme agréée

UNE ADOPTION DÉJÀ VISIBLE DANS LES USAGES

+340 000

factures électroniques ont transité par la plateforme depuis le 1^{er} septembre **(environ 35 000 / jour ouvré)**

UNE DÉMATÉRIALISATION DÉJÀ FORTEMENT INSTALLÉE

+60 M

de factures traitées sur un an **(+33%)**

+170 M

de documents archivés

UN ÉCOSYSTÈME DÉJÀ LARGEMENT CONNECTÉ

- Une **base installée mature**, déjà familiarisée avec les services de dématérialisation
- Près de **300 portails fournisseurs** collectés automatiquement
- **+1 400 fournisseurs** ayant déjà émis des factures électroniques via la plateforme agréée
- Des **partenariats avec des acteurs majeurs de l'expertise comptable**

* Chiffres arrêtés au 16/09/2026

Création d'une Direction des Affaires Publiques



Direction confiée à **Jean-François Magne**, avec pour mission de **piloter les relations institutionnelles**, représenter Equasens auprès des acteurs de la santé et porter les positions du Groupe sur les grands enjeux de transformation du secteur

ANTICIPER

Les **évolutions réglementaires françaises et européennes** qui transforment les métiers et les marchés du Groupe, notamment :

- Espace Européen des Données de Santé (EEDS)
- Régulation de l'IA appliquée aux logiciels métiers

REPRÉSENTER

Renforcer le **dialogue d'Equasens avec les pouvoirs publics** et l'ensemble des parties prenantes de la santé, en s'appuyant sur une connaissance fine des réalités de terrain

ACCOMPAGNER

Mettre cette expertise au service de **l'ensemble des activités du Groupe**, sur toute la chaîne de soins : **ville – hôpital – domicile – médico-social – patients**

Faire d'Equasens un interlocuteur de référence des pouvoirs publics sur les transformations du numérique en santé

02

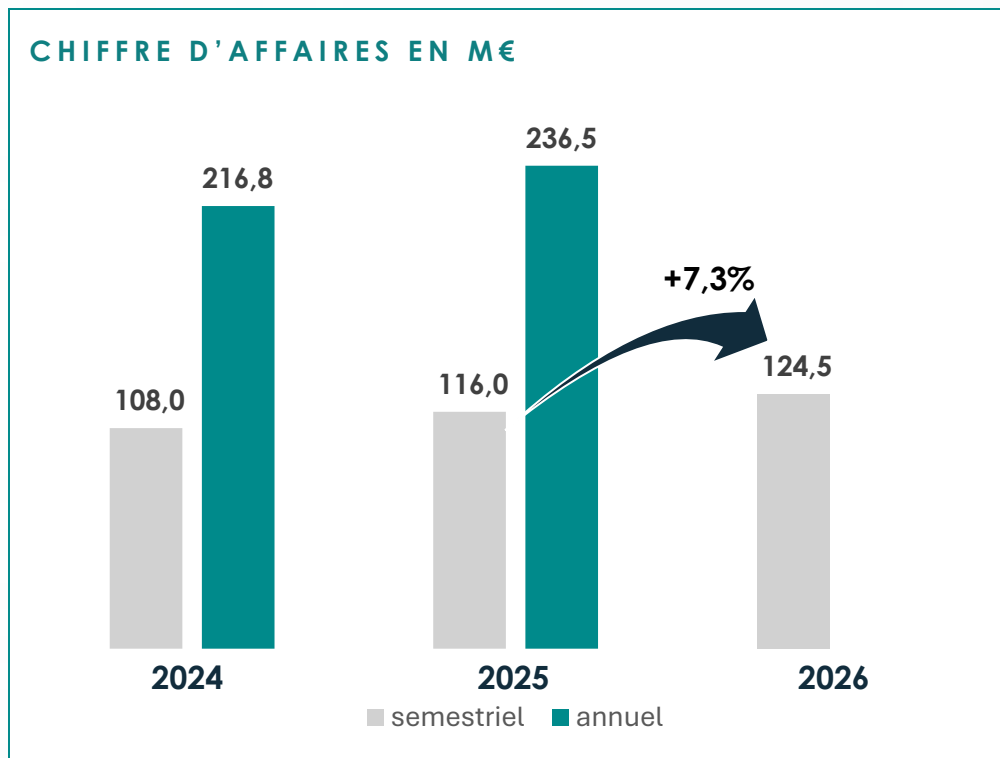
Résultats S1 2026

Frédérique SCHMIDT



Chiffre d'affaires S1 2026

Une croissance faciale robuste et une excellente visibilité



Une croissance portée par les acquisitions récentes

Publié S1 2025
116,0 M€

Publié S1 2026
124,5 M€

Variation / publié
+8,5 M€ +7,3%

Évolution par segment d'activité

Segments (M€)	S1 2025	S1 2026	VARIATION/PUBLIÉ	
Configurations et matériels	47,1	47,0	-0,2	-0,3%
Maintenance et abonnements	51,4	55,7	+4,3	+8,4%
Logiciels et services	17,4	21,7	+4,3	+24,9%
TOTAL	116,0	124,5	+8,5	+7,3%

Croissance faciale de +7,3%, portée par les acquisitions d'Erevo et de Novaprove/DIS : +6,3 M€

Publication d'un ARR à 111,1 M€ (+8,8%) avec une solide composante organique

Chiffre d'affaires S1 2026

Des dynamiques contrastées

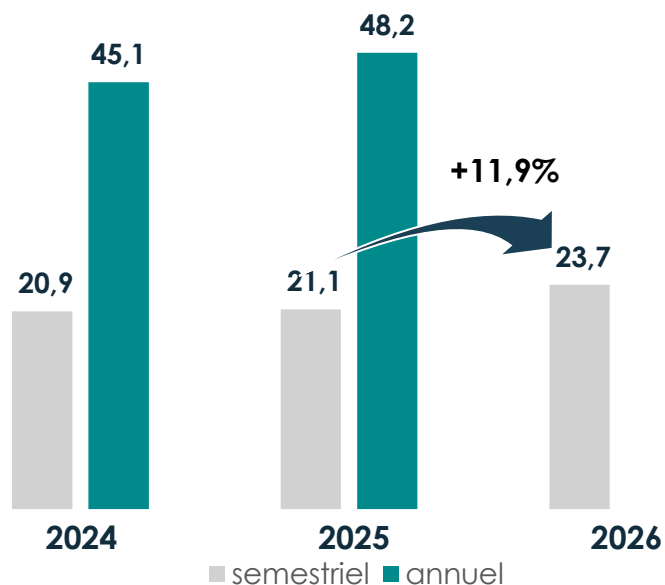
CA S1 / DIVISION (M€)	PUBLIÉ S1 2025	PUBLIÉ S1 2026	VARIATION/PUBLIÉ		DONT CROISS. EXTERNES	DONT SÉCUR VAGUE 2	VARIATION/PÉRIMÈTRE COMPARABLE	
Pharmagest	85,9	89,0	+3,1	+3,6%	—	—	+3,1	+3,6%
Axigate Link	16,5	19,8	+3,4	+20,4%	+2,4	+0,6	+0,4	+2,7%
e-Connect	7,5	6,2	-1,3	-17,4%	—	—	-1,3	-17,4%
Medical Solutions	5,1	8,6	+3,5	+68,7%	+3,9	—	-0,5	-8,9%
Fintech	1,0	0,9	-0,1	-13,5%	—	—	-0,1	-13,5%
TOTAL	116,0	124,5	+8,5	+7,3%	+6,3	+0,6	+1,7	+1,4%

- **Pharmagest** : la stratégie d'innovation et d'expansion européenne porte ses fruits (**France : +4,3%, Italie : +4,3%**, notamment sur l'activité pharmacie)
- **Axigate Link** : toutes les filières sont en croissance (**EHPAD +0,3%, Hôpital +18,5%** en organique, **Domicile +15,1%**) ; la filière **Hôpital** devient la 2^e contribution de la Division à 4,8 M€ de CA au S1
- **e-Connect** : attentisme des professionnels de santé dans un contexte économique incertain et déploiement timoré de l'Appli Carte Vitale
- **Medical Solutions** : de nouvelles fonctionnalités en phase de commercialisation et une nouvelle structuration du réseau commercial comme leviers de la croissance organique
- **Fintech** : un marché peu propice (frilosité des bailleurs et volatilité des taux)

Résultat opérationnel courant S1 2026

Une croissance organique vertueuse et des acquisitions relatives

ROC EN M€



Taux de rentabilité à 19,0% en nette amélioration avec plusieurs leviers

- Un mix produit favorable aux marges
- Des dépenses maîtrisées notamment de frais de personnel (+1,4% à périmètre comparable)
- Une contribution de 0,3% des croissances externes

ROC S1 / DIVISION (M€)	PUBLIÉ S1 2025	PUBLIÉ S1 2026	VARIATION/PUBLIÉ		ROC / CA S1 2025	ROC / CA S1 2026
Pharmagest	14,1	16,6	+2,5	+17,9%	+16,4%	+18,6%
Axigate Link	4,4	5,0	+0,7	+15,4%	+26,6%	+25,5%
e-Connect	2,7	2,4	-0,3	-12,5%	+36,0%	+38,2%
Medical Solutions	0,3	-0,2	-0,5	-156,7%	+6,7%	-2,3%
Fintech	-0,3	-0,1	+0,2	+57,6%	-34,2%	-16,7%
TOTAL	21,1	23,7	+2,5	+11,9%	+18,2%	+19,0%

Résultat net S1 2026

Une forte progression à l'image du résultat opérationnel

COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ (M€)	S1 2025	S1 2026	VARIATION/PUBLIÉ	
Chiffre d'affaires	116,0	124,5	+8,5	+7,3%
EBITDA Courant	29,8	33,3	+3,5	+11,9%
Résultat opérationnel courant	21,1	23,7	+2,5	+11,9%
Autres charges opérationnelles	-0,1	-0,2		
Résultat financier	1,7	1,3		
Impôt sur les sociétés	-4,6	-4,8		
Quote-part des sociétés MEE	—	0,1		
Résultat net	18,1	20,0	+1,9	+10,5%
Résultat net part du Groupe	17,3	19,0	+1,7	+9,9%
Résultat de base par action (en €)	1,15	1,26	+0,11	+9,9%

- Baisse du **résultat financier**, avec un coût de l'endettement en augmentation (+0,3 M€)
- Taux d'imposition moyen d'environ 20%, avec le mécanisme de l'IP Box
- **Résultat net en croissance de +10,5% à 20,0 M€**

Structure bilantielle au 30/06/2026

Une sécurisation des activités opérationnelles par l'accroissement des stocks

ACTIF (M€)	31/12/25	30/06/26
ACTIFS NON COURANTS	271,8	292,0
Recherche et développement	39,3	39,4
Écarts d'acquisition	128,0	128,0
Actifs financiers non courants	50,4	71,2
Autres actifs non courants	54,1	53,3
ACTIFS COURANTS	167,2	158,8
Créances clients	48,5	48,3
Autres actifs courants	31,6	41,5
Actifs financiers courants	53,0	48,9
Trésorerie et équivalents	34,1	20,1
TOTAL ACTIF	439,0	450,8
TRÉSORERIE BRUTE	136,8	140,2
TRÉSORERIE NETTE	83,6	93,2

PASSIF (M€)	31/12/25	30/06/26
CAPITAUX PROPRES	263,0	260,9
Dont part du Groupe	252,3	250,0
PASSIFS NON COURANTS	59,6	54,7
Provisions à LT	9,0	9,2
Dettes financières à LT	33,6	28,2
Autres passifs non courants	16,9	17,4
PASSIFS COURANTS	116,4	135,2
Dettes financières à CT	20,2	18,9
Dettes fournisseurs	19,7	22,8
Autres passifs courants	76,5	93,6
TOTAL PASSIF	439,0	450,8

TRÉSORERIE NETTE

93,2 M€

au 30/06/2026 vs. 83,6 M€ au 31/12/2025

Peu de mouvements sur les actifs non courants, hormis sur les **actifs financiers** (placement des liquidités en EMTN)

Forte augmentation des autres actifs courants, notamment des **stocks de matériels (8,5 M€)**, dans une optique de sécurisation des approvisionnements et des prix

Cash-flow S1 2026

Une partie du cash dirigé temporairement vers le financement du BFR

CASH-FLOW S1 (M€)	S1 2025	S1 2026
CAF générée par l'activité	29,6	33,1
Intérêts et impôts	-4,8	-6,6
CAF après intérêts et impôts	24,8	26,5
Variation du BFR	0,5	-11,5
Investissements d'exploitation	-6,1	-6,7
Investissements financiers et produits de trésorerie	1,0	1,8
Dividendes versés	—	—
Emprunts et dettes financières ⁽¹⁾	-12,3	-9,5
Variation de trésorerie (avant acquisitions et cessions de placements financiers)	7,9	0,6
Acquisitions et cessions de placements financiers	-5,1	-14,7
Variation de trésorerie brute	2,8	-14,1

(1) Y compris IFRS 16

CAF

33,1 M€

avec une croissance corrélée à celle de l'EBITDA (+3,5 M€)

Variation du BFR de -11,5 M€, en augmentation notable avec les stocks de matériels

Investissements d'exploitation principalement consacrés aux efforts de développement (5,3 M€)

Remboursements d'emprunts à 12,6 M€ (y compris IFRS 16 : 2,1 M€) et nouvel emprunt de 3,5 M€ (reliquat du financement des acquisitions 2025)

03

Faits marquants S1 2026

Denis SUPPLISSON



Division Pharmagest

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

FAITS MARQUANTS S1 2026

Déploiement de nouvelles offres et poursuite de la dynamique internationale

- Lancement **d'offres de sécurité** dans plusieurs pays européens, en réponse aux nouvelles obligations réglementaires
- Développement de **partenariats autour d'id.Express en Allemagne**, dans le contexte de l'e-prescription
- **Italie : plus de 100 nouvelles pharmacies conquises en 6 mois**, confirmant le maintien de la dynamique commerciale



RATIO ROC / CA **18,6%**

RELAIS DE CROISSANCE

Pharmacie France :

- Mise en œuvre de **la facturation électronique depuis le 1/09**, via la PA DIGIPHARMACIE ou directement intégrée au LGO **id**.
- Lancement **d'ASCA Pulse**, nouvelle offre digitale pour optimiser l'affichage en officine
- Lancement des développements liés au **Sécur du numérique en santé – Vague 2**
- Extension des offres d'**Intermédiation** aux médecins et aux ESMS

Pharmacie Allemagne

- Poursuite du développement de la nouvelle génération de solutions : **id., id.Express et observance**
- Présentation des nouvelles offres à **Expopharm à Munich**

Une rentabilité solide, réinvestie dans l'innovation logicielle et l'expansion européenne

Division Axigate Link

Une croissance portée par une base installée en progression

FAITS MARQUANTS S1 2026

Une base installée toujours en progression

- +74 nouveaux clients au S1, portant la base à **5 562 clients actifs** en France, Belgique et au Royaume-Uni

Un positionnement multisegments confirmé

- Nouveau GHT associant des solutions Hôpital, HAD et EHPAD, illustrant la complémentarité et l'interopérabilité de l'offre

Accélération du modèle hébergé

- Forte progression du **Cloud as a Service**, portée par la croissance de la base hébergée et la migration des infrastructures UK vers **equasens.cloud**



RATIO ROC / CA **25,5%**

RELAIS DE CROISSANCE

Accélération des nouveaux usages

- Développement des usages de PANDALAB (60 000 comptes) – téléexpertise et messagerie - et premiers déploiements de l'Équipe de Soins Numériques en EHPAD

Élargissement de l'offre

- Premiers déploiements de **DOMILINK SAD** et lancement de **GEFLINK PUI**, à destination des Pharmacies à usage intérieur des ESMS

Poursuite du programme Ségur

- Référencement **Ségur ESMS – Personnes âgées** attendu fin 2026 et finalisation des déploiements **Ségur Hôpital**

Une croissance récurrente, portée par le Cloud et l'accélération du programme Ségur

Division e-Connect

Un marché en transition

FAITS MARQUANTS S1 2026

Un marché de la mobilité en retrait

- CA de 6,2 M€ (-17,4 %), pénalisé par le report des investissements des professionnels et auxiliaires de santé, particulièrement marqué au T2

Renouvellement de la gamme de solutions fixes

- Lancement en juin du **KAP-4CV**, compatible avec la carte Vitale physique et dématérialisée sur Smartphone

Anticipation des tensions d'approvisionnement

- Renforcement des commandes de composants critiques pour **sécuriser les capacités de production à moyen terme**



RATIO ROC / CA **38,2%**

RELAIS DE CROISSANCE

Déploiement de l'Appli Carte Vitale

- Le **KAP-4CV** positionne la Division pour accompagner la montée en puissance de la carte Vitale dématérialisée

Poursuite de l'innovation et des services

- Développement de nouvelles offres matérielles et de **services récurrents associés aux terminaux et à l'authentification**

Une rentabilité préservée dans un marché en retrait, avec une gamme renouvelée pour préparer la reprise

Division **Médical Solutions**

Accélérer la couverture du marché et développer les revenus récurrents

FAITS MARQUANTS S1 2026

Préparation du Ségur – Vague 2

- Forte mobilisation des équipes pour préparer les **déploiements attendus en fin d'année**

Renforcement de la couverture commerciale

- Création de **PROKOV Services** et acquisition de **deux distributeurs** dans l'Est et en Île-de-France
- Un réseau représentant désormais près de **20% des professionnels de santé libéraux en France**

Erevo : moteur de la croissance de la Division

- Développement rapide d'une nouvelle offre de classes virtuelles, dans un contexte réglementaire incertain
- CA S1 : 3,9 M€, dont près de 75% générés par cette nouvelle offre



RATIO ROC / CA **-2,3%**

RELAIS DE CROISSANCE

Poursuite de la consolidation du réseau de distribution

- Une nouvelle phase d'acquisitions de distributeurs engagée au second semestre

Déploiement progressif d'EQWO

- Installation auprès des utilisateurs Médistory dès octobre, puis intégration aux logiciels Medilink et easycare

Développement des revenus récurrents

- Lancement de MS.Connect Médistory en septembre, nouvelle offre d'abonnement intégrant notamment sauvegarde en ligne et mises à jour
- Lancement fin 2026 de LOQUIi, assistant vocal IA dédié aux réunions de concertation pluridisciplinaire (RCP)

Un réseau de distribution renforcé pour capter la vague Ségur et développer les revenus récurrents

Division Fintech

Des dynamiques contrastées

FAITS MARQUANTS S1 2026

NANCEO :

Activité pénalisée par le ralentissement des partenaires

- Baisse d'activité de 33%, dans un contexte de forte contraction de l'activité des partenaires
- Hausse des **taux de refinancement de 40 bps sur le S1**, pesant sur les conditions de financement

DISPAY :

Déploiement commercial supérieur aux objectifs

- Près de **1 000 pharmacies** ont souscrit à l'offre à fin juin et un taux de *churn* nul



RATIO ROC / CA **-16,7%**

RELAIS DE CROISSANCE

NANCEO

- **Diversification du réseau de partenaires** pour réduire la dépendance aux volumes des acteurs existants
- Poursuite de l'**optimisation opérationnelle** dans un environnement de financement plus contraint

DISPAY :

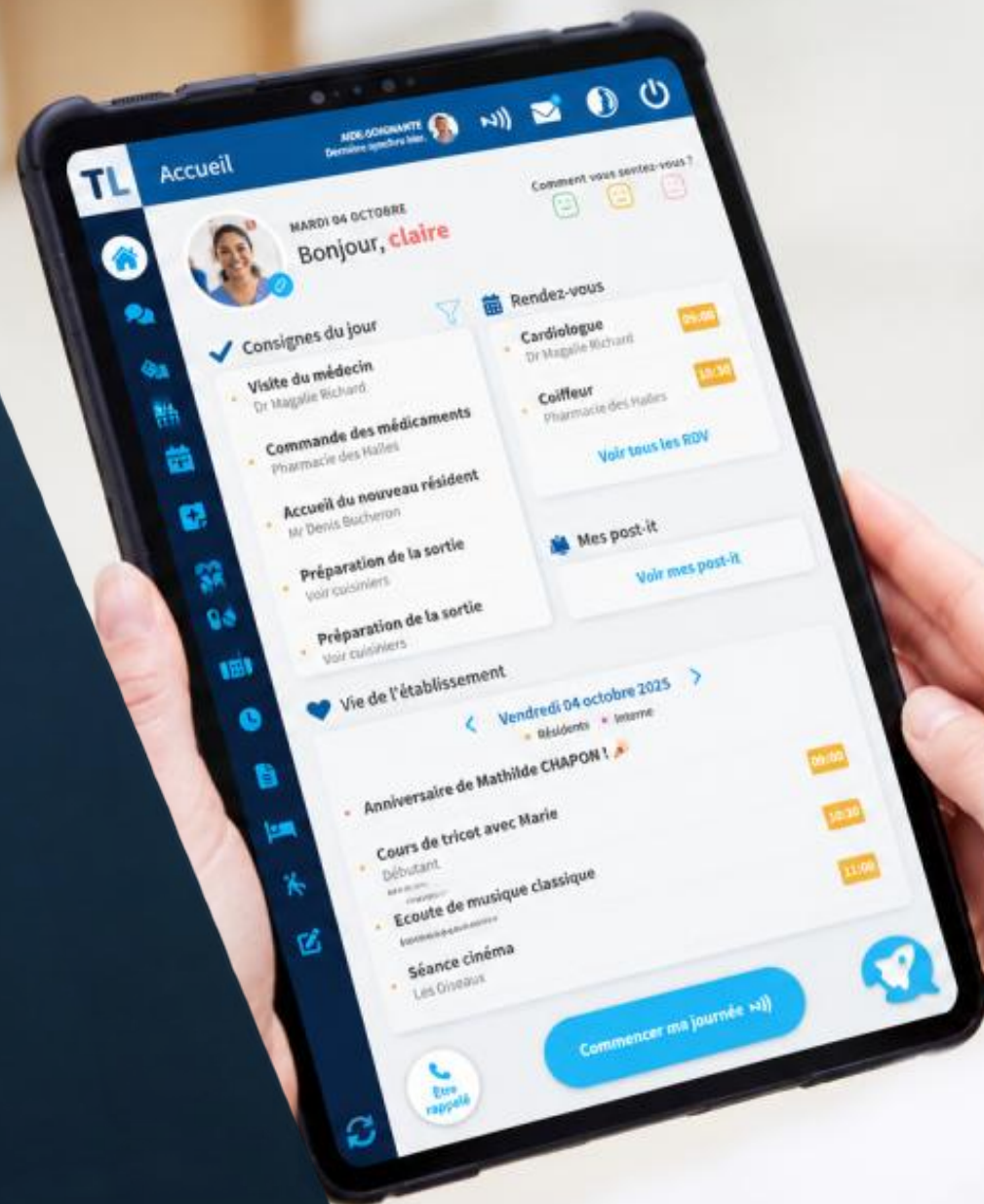
- Accélération du **déploiement commercial** auprès des pharmacies
- Extension progressive de l'offre aux **bases clients des autres Divisions du Groupe**

Un recul conjoncturel chez NANCEO, et un relais de croissance confirmé avec DISPAY

04

Nos engagements ESG

Denis SUPPLISSON



Une gouvernance renforcée, une trajectoire confirmée

UNE GOUVERNANCE ESG RENFORCÉE

- **Comité d'Audit** : suivi trimestriel des enjeux ESG
- **Comité RSE** : réunions désormais trimestrielles, sous la présidence de Mme Dargent, avec 4 administrateurs
- **COMEX** : suivi mensuel et séances dédiées aux enjeux ESG
- ESG intégré aux **processus décisionnels du Groupe**

3 PILIERS DE CRÉATION DE VALEUR ESG

- 1 **Innovation responsable** · Green IT et éco-conception
- 2 **Excellence opérationnelle** · Cybersécurité et interopérabilité
- 3 **Capital humain** · Attraction et fidélisation des talents

UNE FEUILLE DE ROUTE STRUCTURÉE AUTOUR DES ENJEUX MATÉRIELS

51

IRO matériels identifiés, couvrant les dimensions environnementales, sociales, de gouvernance et les enjeux spécifiques au Groupe

Attention particulière portée à la **cybersécurité** et à l'**IA**

DES ENGAGEMENTS QUI SE TRADUISENT EN ACTIONS

- **Décarbonation des activités** : verdissement progressif de la flotte automobile
- **Économie circulaire** : réparation et prolongation de la durée de vie des lecteurs Kapelse
- **Numérique responsable** : démarche Green IT et amélioration de la performance énergétique des data centers
- **Trajectoire climat** : démarche ACT Pas-à-Pas engagée et trajectoire carbone en cours de définition

Evolution de la Gouvernance : continuité managériale et renforcement des expertises

Évolution de la présidence du Conseil d'administration

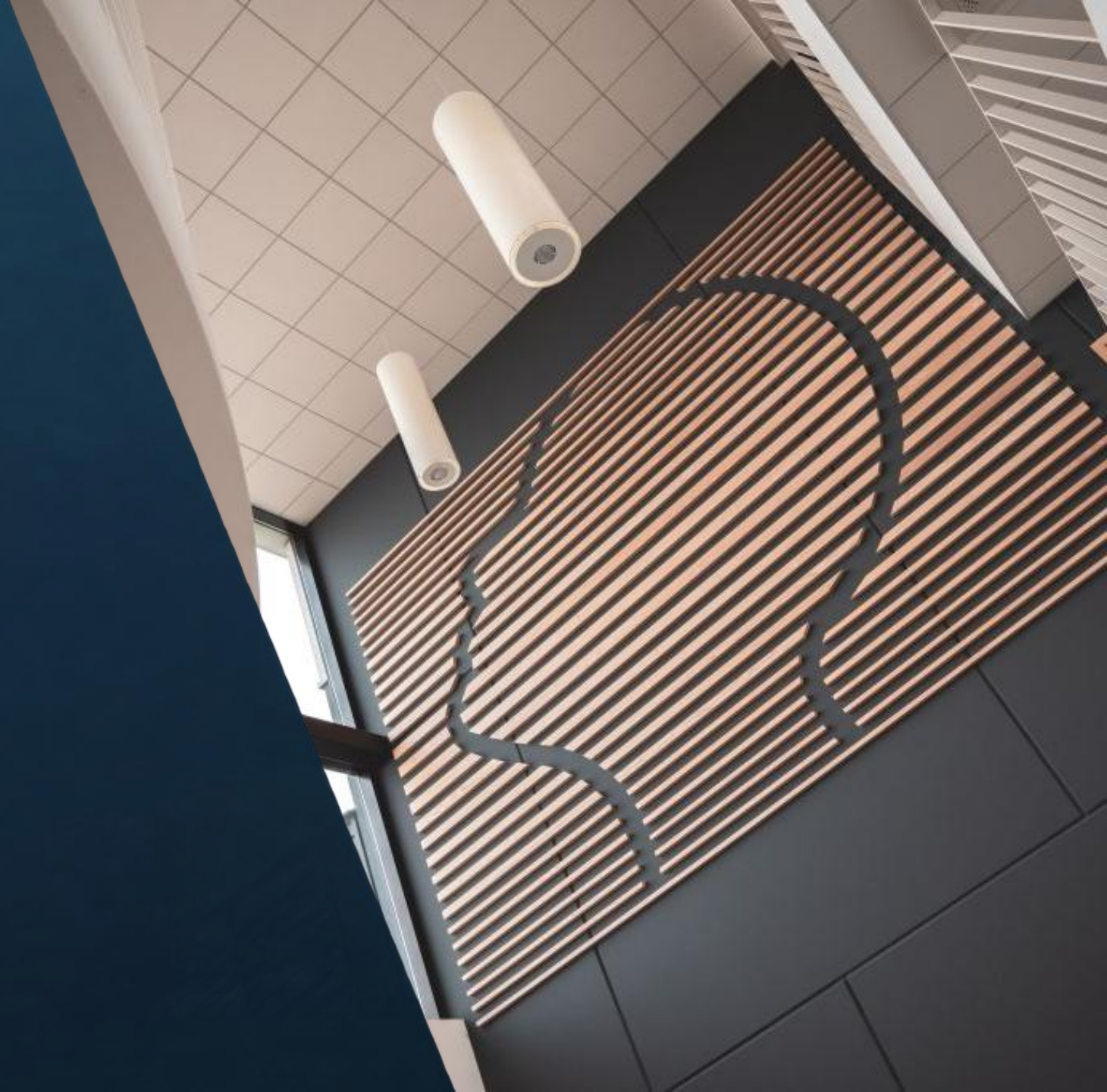
Vote lors de l'Assemblée Générale du 25 juin 2026

- **Nomination de Dominique Pautrat**, administrateur et précédemment Directeur Général du Groupe de 2010 à 2022, qui succède à Thierry Chapusot en tant que **Président du Conseil d'administration**
- Nominations au Conseil de **Céline Dargent** en qualité d'administratrice indépendante, de **Sylvie Orillon**, en remplacement d'Emilie Lecomte, ainsi que **Vincent Monestel** et **François-Pierre Marquier** en qualité d'administrateurs
- Une évolution de gouvernance qui s'inscrit **dans la continuité de la stratégie et du développement du Groupe**

05

Perspectives

Dominique PAUTRAT



Perspectives

01

Un acteur majeur des logiciels pour les professionnels de santé

- Des **solutions couvrant l'ensemble** du **parcours de soins** et une large base installée
- Un **modèle** fondé sur des **revenus récurrents** et une forte fidélisation

02

Des relais de croissance qui confortent la stratégie du Groupe

- Les choix engagés en matière de relais de croissance confirment la pertinence des orientations stratégiques
- Développement de nouveaux services, SaaS et Cloud, intégration de l'IA et extension des marchés adressés
- Une dynamique soutenue par la complémentarité des métiers et des solutions du Groupe

03

Une solidité permettant d'investir dans la durée

- Un modèle associant rentabilité, récurrence des revenus et diversification
- Une capacité à poursuivre des investissements ciblés dans des domaines à fort potentiel
- Une vision de long terme pour accompagner les transformations du numérique en santé

06

Calendrier / Contacts



Calendrier financier

Prochaine publication financière

29

OCTOBRE 2026

Communiqué

Chiffre d'affaires T3 2026



EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain

Relations Actionnaires et Investisseurs

Frédérique SCHMIDT

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

NewCap

Relations Investisseurs & Communication stratégique

Investisseurs

Thomas GROJEAN

Louis-Victor DELOUVRIER

Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94

equasens@newcap.eu

Médias financiers

Nicolas MERIGEAU

Tél. : +33 (0)1 44 71 94 94

equasens@newcap.eu





EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain