

Croissance soutenue sur les 9 premiers mois 2026 : chiffre d'affaires de 181,8 M€ (+5,6% en publié)

- **Performance robuste des Divisions PHARMAGEST (+3,1% en publié) et AXIGATE LINK (+16,1% en publié et +3,9% en organique)**
- **Croissance dynamique des revenus de maintenance et des abonnements (+7,9% sur 9 mois 2026 et +7,0% au T3)**
- **Succès confirmé de la nouvelle offre de formation digitale au sein de la Division MEDICAL SOLUTIONS (5,0 M€ sur 9 mois) intégrant une saisonnalité moins favorable au T3**
- **Déploiements liés au Ségur Vague 2 attendus au T4 2026 dans les Divisions AXIGATE LINK et MEDICAL SOLUTIONS**

Villers-lès-Nancy, le 29 octobre 2026, 18h00 CET – Equasens (ISIN : FR0012882389 – Mnémo : EQS), leader des solutions numériques en santé, annonce aujourd'hui un chiffre d'affaires sur les 9 premiers mois 2026 de 181,8 M€, en croissance de +5,6% en données publiées et de 0,9% en données organiques.

CA au 30/09/2026 Groupe (M€)	Publié 2025	Publié 2026	Variation / publié		Dont croissances externes	Dont Ségur Vague 2	Variation / périmètre comparable (croissance organique)	
T1	57,1	61,4	4,4	7,7%	2,5	0,2	1,7	2,9%
T2	58,9	63,0	4,1	6,9%	3,8	0,4	-	0,0%
T3	56,2	57,3	1,1	2,0%	1,1	0,2	-0,2	-0,2%
Total 9 mois	172,2	181,8	9,6	5,6%	7,4	0,8	1,5	0,9%

Le chiffre d'affaires du Groupe a bénéficié d'un effet périmètre positif de 7,4 M€, lié à l'intégration des activités d'EREVO (Division MEDICAL SOLUTIONS), de NOVAPROVE et du fonds de commerce DIS (Division AXIGATE LINK). Cette contribution est neutralisée dans le calcul de la croissance à périmètre comparable.

Le chiffre d'affaires au titre du programme Ségur Vague 2 est de 0,8 M€ sur 9 mois 2026 (Division AXIGATE LINK). Les équipes R&D et services des Divisions métier sont pleinement investies dans le développement des nouvelles fonctionnalités qui viendront enrichir les logiciels de nos clients. Bien que réalisés par les forces opérationnelles des activités organiques, les revenus associés au Ségur Vague 2 ne relèvent pas de la marche habituelle des affaires et sont, à ce titre, exclus du calcul de la croissance organique.

Denis SUPPLISSON, Directeur Général d'EQUASENS, déclare : « Sur les neuf premiers mois de l'année, le Groupe affiche une bonne performance. Les Divisions PHARMAGEST et AXIGATE LINK poursuivent leur progression, portées notamment par la solide dynamique en Italie ainsi que par la croissance organique soutenue de la filière Hôpital. Dans un environnement plus exigeant pour les Divisions E-CONNECT et MEDICAL SOLUTIONS, de nouvelles offres ont été lancées afin de soutenir un retour à la croissance. Plus largement, l'Intelligence Artificielle constitue un axe majeur de notre feuille de route, aussi bien dans nos solutions qu'au travers de partenariats ciblés. Avec la montée en puissance du Ségur Vague 2 au quatrième trimestre, nous restons pleinement mobilisés pour renforcer notre dynamique commerciale d'ici la fin d'année et préparer les relais de croissance de 2027. »

Chiffre d'affaires sur 9 mois et du 3^{ème} trimestre 2026 par segment d'activité

CA au 30/09/2026 / ACTIVITE (M€)	Publié 2025	Publié 2026	Variation/Publié	
Configurations et matériels	69,3	67,7	-1,6	-2,3%
Maintenance et abonnements	77,9	84,1	6,2	7,9%
Logiciels et services	25,0	30,0	5,0	20,2%
TOTAL	172,2	181,8	9,6	5,6%

CA T3 2026 / ACTIVITE (M€)	Publié 2025	Publié 2026	Variation/Publié	
Configurations et matériels	22,1	20,7	-1,4	-6,5%
Maintenance et abonnements	26,5	28,3	1,9	7,0%
Logiciels et services	7,6	8,3	0,7	9,4%
TOTAL	56,2	57,3	1,1	2,0%

Les ventes de configurations et de matériels s'élèvent à 67,7 M€ sur 9 mois 2026, en retrait de 1,6 M€ (-2,3%). La situation est contrastée avec une dynamique positive de la part de la Division PHARMAGEST (+1,8%), mais un net recul des solutions de mobilité de la Division E-CONNECT (-2,6 M€).

La maintenance et les abonnements augmentent de 6,2 M€ à 84,1 M€ sur 9 mois 2026 (+7,9%) avec une contribution des entrées de périmètre (société NOVAPROVE et fonds de commerce DIS) de 1,9 M€ au titre du 1^{er} semestre. La croissance du T3, à +7,0%, est intégralement organique.

Les solutions logicielles et les services s'établissent à 30,0 M€ sur 9 mois 2026, en hausse de 5,0 M€ (+20,2%). Cette progression est portée par l'intégration des activités de la société EREVO.

Chiffres d'affaires sur 9 mois et au 3^e trimestre 2026 par Division

CA au 30/09/2026 / DIVISION (M€)	Publié 2025	Publié 2026	Variation/Publié		Dont croissances externes	Dont Ségur Vague 2	Variation / périmètre comparable (croissance organique)	
PHARMAGEST	126,6	130,5	3,9	3,1%			3,9	3,1%
AXIGATE LINK	25,3	29,4	4,1	16,1%	2,4	0,8	1,0	3,9%
E-CONNECT	11,4	8,7	-2,7	-23,4%			-2,7	-23,4%
MEDICAL SOLUTIONS	7,4	11,9	4,5	60,9%	5,0		-0,5	-6,8%
FINTECH	1,5	1,2	-0,3	-17,2%			-0,3	-17,2%
TOTAL	172,2	181,8	9,6	5,6%	7,4	0,8	1,5	0,9%

CA T3 2026 / DIVISION (M€)	Publié 2025	Publié 2026	Variation/Publié		Dont croissances externes	Dont Ségur Vague 2	Variation / périmètre comparable (croissance organique)	
PHARMAGEST	40,7	41,5	0,8	2,1%			0,8	2,1%
AXIGATE LINK	8,9	9,6	0,7	8,2%		0,2	0,5	6,1%
E-CONNECT	3,9	2,5	-1,4	-34,9%			-1,4	-34,9%
MEDICAL SOLUTIONS	2,3	3,3	1,0	43,7%	1,1		-0,1	-2,2%
FINTECH	0,5	0,4	-0,1	-24,8%			-0,1	-24,8%
TOTAL	56,2	57,3	1,1	2,0%	1,1	0,2	-0,2	-0,2%

La Division PHARMAGEST poursuit sa dynamique de croissance intégralement organique avec un chiffre d'affaires de 130,5 M€ sur 9 mois 2026 (+3,1%). Au T3 2026, le chiffre d'affaires s'établit à 41,5 M€ (+2,1%).

En France, l'activité progresse de +3,6% à 113,1 M€ et demeure le premier contributeur à la croissance de la Division. Cette progression s'appuie sur une offre logicielle complète intégrant notamment l'automatisation de la saisie des ordonnances, les outils de pilotage de l'officine, l'optimisation des stocks, la sécurisation des données ainsi que la facturation électronique avec la Plateforme Agréée développée par DIGIPHARMACIE et son interfaçage avec les logiciels comptables. Ces solutions s'accompagnent d'une offre matérielle hardware adaptée aux besoins des professionnels de santé. La filiale ASCA, spécialisée dans les étiquettes électroniques pour les officines, poursuit sa bonne dynamique avec un chiffre d'affaires en hausse de +5,8%. Le sinistre survenu le 21 septembre 2026 au siège et sur le site de stockage n'a pas eu d'incidence sur l'activité du troisième trimestre, les installations ayant pu se poursuivre grâce aux équipements déjà livrés chez les clients et disponibles sur d'autres sites logistiques du Groupe.

En Italie, la croissance s'accélère (+6,6% à 11,7 M€), portée par un T3 particulièrement dynamique (+12,3% à 3,6 M€). L'activité auprès des grossistes-répartiteurs se maintient à un niveau élevé (8,2 M€ à -2,6%), dans le contexte du déploiement de la réglementation européenne relative à la traçabilité et

à la sécurisation du circuit du médicament. Le segment pharmacie et parapharmacie confirme sa forte progression (+38,1% à 3,5 M€), grâce à un rythme soutenu de conquête de nouveaux clients.

En Allemagne, l'activité recule de -11,2% à 4,1 M€. Le nouveau logiciel destiné aux officines allemandes a été dévoilé en pré-lancement en septembre lors du salon Expopharm de Munich. Le dispositif commercial se structure, avec des premières ventes prévues au T2 2027.

En Belgique, l'activité est en retrait (-13,2% à 1,6 M€), dans un contexte de marché marqué par une prudence accrue des pharmaciens en matière d'investissement, ces derniers privilégiant l'amélioration de la rentabilité de leurs officines.

La Division AXIGATE LINK enregistre un chiffre d'affaires de 29,4 M€ sur 9 mois 2026 (+16,1% en données publiées et +3,9% en données organiques). Au T3 2026, il s'établit à 9,6 M€ (+8,2% en données publiées et +6,1% en données organiques).

La filière EHPAD (+0,7% à 12,6 M€) affiche une légère progression portée par la conquête de nouveaux établissements et la migration des clients vers la solution SaaS TitanLink. Le programme de financement ESMS Numérique, qui a soutenu l'activité au cours des dernières années, prendra fin en 2026. Par ailleurs, le référencement au titre du Ségur Vague 2 est en cours et attendu d'ici la fin de l'année 2026.

La filière Hôpital (+81,8% à 7,2 M€) bénéficie de l'apport du logiciel ResUrgences et des solutions de gestion économique et financière hospitalière (DIS), pour une contribution de 2,4 M€. L'effet périmètre de ces acquisitions se limite au premier semestre 2026. La croissance organique demeure particulièrement dynamique (+22,7%). La solution HospiLink bénéficie désormais d'une forte visibilité sur son marché, générant de nombreuses opportunités commerciales. Les référencements Ségur ont été obtenus, permettant le lancement des déploiements au T4 2026.

La filière Domicile (+10,0% à 6,4 M€) poursuit sa progression, soutenue par le lancement du programme Ségur Vague 2. Cette dynamique devrait se prolonger grâce à la nouvelle offre Services Autonomie Domicile et le partenariat avec les Centres de Ressources Territoriales.

La Division E-CONNECT présente un chiffre d'affaires de 8,7 M€ sur 9 mois 2026 (-23,4% en données organiques). Au T3 2026, il s'établit à 2,5 M€ (-34,9%).

La baisse observée au T2 s'est poursuivie au T3, notamment sur le segment des solutions de mobilité, dans un contexte de demande toujours faible des professionnels et auxiliaires de santé, qui continuent de différer leurs décisions d'investissement face aux tensions inflationnistes persistantes.

Sur le segment des solutions fixes, le nouveau lecteur KAP-4CV, compatible avec les différents supports de la carte Vitale (physique ou dématérialisée sur smartphone), a enregistré ses premières ventes avec 1 500 unités commercialisées. Ce lecteur est destiné à accompagner le déploiement de l'Appli Carte Vitale par l'Assurance Maladie.

Dans un environnement économique toujours contraint, la Division fait également face à des tensions sur les chaînes d'approvisionnement susceptibles de peser sur les coûts de production. Afin de sécuriser ses capacités de production à moyen terme, elle a anticipé ses commandes de composants critiques auprès de ses fournisseurs. Elle reste toutefois exposée aux fluctuations de prix et aux risques de disponibilité de certains composants.

La Division MEDICAL SOLUTIONS enregistre sur les 9 premiers mois de 2026 un chiffre d'affaires de 11,9 M€ (+60,9% en données publiées et -6,8% en données organiques). Au T3 2026, il s'établit à 3,3 M€ (+43,7% en données publiées et -2,2% en données organiques).

La croissance de la Division est portée par l'intégration d'EREVO, leader français de la formation continue digitale à destination des médecins et des auxiliaires médicaux. Dans un environnement réglementaire incertain, EREVO a bâti, avec succès, en quelques mois, une nouvelle offre digitale en format synchrone (classes virtuelles), conçue pour accompagner au plus près les professionnels de santé dans leurs parcours de formation.

Sur les 9 premiers mois de 2026, EREVO réalise un chiffre d'affaires de 5,0 M€, dont près de 75% issus des classes virtuelles. Le T3, à 1,1 M€, en retrait par rapport aux deux premiers trimestres, reflète la saisonnalité du secteur de la formation, traditionnellement moins actif durant la période estivale.

À périmètre comparable, l'activité de la Division recule légèrement dans un contexte de réorganisation du réseau de distribution et de lancement de nouvelles offres logicielles, notamment l'application patients incluant la prise de rendez-vous et l'IA vocale médicale.

Les fonctionnalités développées dans le cadre du Ségur du Numérique en Santé Vague 2 sont en cours de référencement, en vue d'un déploiement à partir du T4 2026.

La Division FINTECH enregistre un chiffre d'affaires de 1,2 M€ sur les 9 premiers mois de 2026 (-17,2% en données organiques). Au T3 2026, il s'établit à 0,4 M€ (-24,8%).

Dans un environnement de taux de financement toujours élevés et volatils, le marché reste peu porteur.

Perspectives

Le Groupe poursuit à un rythme soutenu l'intégration de l'Intelligence Artificielle au cœur de ses logiciels métier et ses investissements en R&D dans le domaine de l'IA agentique. L'objectif est d'automatiser des processus complexes afin d'optimiser la productivité des professionnels de santé utilisateurs des solutions.

L'IA contribue également à l'évolution des méthodes de travail internes du Groupe : les équipes de développement ont d'ores et déjà intégré des agents IA à leurs processus afin d'accroître leur productivité, la qualité des tests ainsi que la sécurité des solutions.

En parallèle, le Groupe poursuit le développement de son offre SaaS, s'appuyant sur un hébergement sécurisé au sein du Cloud Santé Privé d'EQUASENS. À terme, la commercialisation de ces nouvelles

fonctionnalités vise à consolider les revenus récurrents annuels (ARR) et à les accélérer à l'échelle européenne, une stratégie déjà fortement dynamisée par l'implantation du Groupe en Italie.

Le Groupe poursuit également l'enrichissement de son offre de services numériques avec EQWO, une solution associant un agenda en ligne et une application destinée aux patients, afin de faciliter les interactions entre les professionnels de santé et leurs patients et renforcer son positionnement dans le domaine de la santé numérique.

Au sein de la Division MEDICAL SOLUTIONS, l'obtention du marquage CE, en tant que dispositif médical, du module de biométrie de son logiciel de gestion de cabinet constitue une avancée majeure. Seul logiciel de gestion de cabinet en France à bénéficier de cette reconnaissance, il se distingue par des exigences renforcées en matière de qualité et de sécurité, confortant ainsi le positionnement « premium » du Groupe sur le marché des solutions numériques destinées aux professionnels de santé.

Enfin, le référencement des logiciels dans le cadre de la Vague 2 du Ségur du Numérique en Santé, qui mobilise une part importante des ressources en R&D, demeure une priorité stratégique pour la fin 2026 et pour l'exercice 2027.

Les travaux de référencement et les déploiements devraient s'intensifier en fin d'année, en fonction des calendriers réglementaires propres à chaque couloir.

Calendrier financier

- Communiqué du chiffre d'affaires annuel 2026 : 4 février 2027

A propos du [Groupe Equasens](#)

Fondé il y a plus de 40 ans, le Groupe Equasens, leader dans le domaine des solutions numériques en santé, compte aujourd'hui plus de 1 500 collaborateurs en Europe.

Le Groupe a pour vocation de faciliter le quotidien des professionnels de santé et de leurs équipes, exerçant en libéral, en structures coordonnées ou en établissements de santé, au travers de logiciels et applicatifs « métier ». Au-delà de ces solutions numériques, le Groupe intervient dans la conception d'équipements électroniques, de solutions digitales et de robotiques santé, ainsi que dans l'hébergement de données, le financement et la formation, pour un accompagnement global des professionnels de santé dans la transformation de leurs métiers. En cohérence avec sa signature, « plus de technologie pour plus d'humain », le Groupe est spécialisé dans les solutions d'interopérabilité pour améliorer la coordination des acteurs de santé, leur communication et l'échange de données, pour une meilleure prise en charge des patients et un système de soins plus efficient et plus sécurisé.



Coté sur Euronext Paris™ - Compartiment B

Indices : MSCI GLOBAL SMALL CAP - GAÏA Index 2020 - CAC® SMALL et CAC® All-Tradable par inclusion

Intégré à l'Euronext Tech Leaders et au label European Rising Tech



Eligible au Service de Règlement Différé (SRD) et au dispositif PEA-PME

ISIN : FR 0012882389 – Code Mnémonique : EQS

Retrouvez toute l'actualité du Groupe Equasens sur www.equasens.com et sur [LinkedIn](#)

Contacts Communication financière

Groupe Equasens Relations Investisseurs Directeur Administratif et Financier Frédérique Schmidt Tél. : 03 83 15 90 67 frederique.schmidt@equasens.com	NewCap Relations Investisseurs Thomas Grojean Louis-Victor Delouvrier Tél : 01 44 71 94 94 equasens@newcap.eu	NewCap Relations Médias financiers Nicolas Mérigeau Tél : 01 44 71 94 94 equasens@newcap.eu
---	--	---

Déclarations prospectives

Certaines informations contenues dans ce communiqué de presse sont des déclarations prospectives, ne constituant pas des garanties de performances futures et sont fondées sur des opinions, prévisions et hypothèses actuelles, en ce compris, de manière non-limitative, des hypothèses relatives à la stratégie actuelle et future d'Equasens ainsi qu'à l'environnement dans lequel Equasens évolue. Elles impliquent des risques connus ou inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs, lesquels pourraient amener les résultats réels, performances ou réalisations, ou les résultats du secteur ou d'autres événements, à différer de ceux décrits ou projetés par ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes incluent ceux et celles figurant et détaillés dans le Chapitre 3 « Facteurs de risque » du Document Universel d'Enregistrement déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 29 avril 2026 sous le numéro n° D.26-0320. Les déclarations prospectives sont données uniquement à la date du présent communiqué de presse.