



EQUASENS
Plus de technologie pour plus d'humain

Résultats Semestriels 2022
Réunion d'information du 23.09.2022

Sommaire

1. Introduction

Thierry CHAPUSOT

2. Résultats Semestriels 2022

Jean-Yves SAMSON

3. Actualités & Perspectives

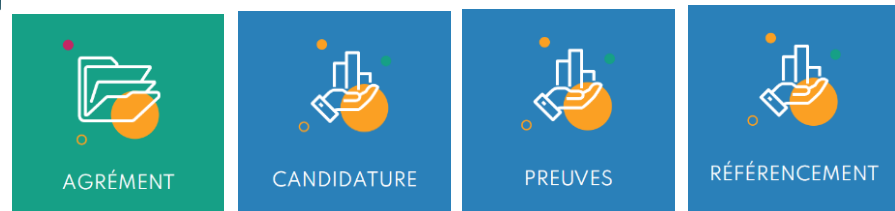
Denis SUPPLISSON

4. Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Roadmap Référencement et Financement du Ségur – Vague 1

REFERENCEMENT



CNDA

ANS

ANS

ANS

Confirmation de l'éligibilité de toutes les solutions du Groupe au programme Ségur = conformité aux exigences des dossiers de spécifications

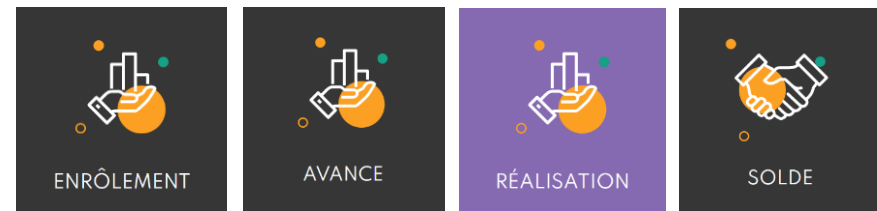
Dossiers déposés :

- *id.* (ex LGPI)
- DOMILINK SSIAD
- TITANLINK

▪ **MEDISTORY4**
▪ **DOMILINK HAD**
▪ **HOSPILINK**
▪ **MEDILINK**
▪ **TITAN**

FINANCEMENT

Pour le Groupe Equasens = 18,5 M€ sur 5 ans



ASP

ASP

CLIENT

ASP

30% du montant total de la commande

solde de 70% du montant total de la commande

Solutions en cours de déploiement

Suivi des référencements Ségur

- Anticipation du dépôt des preuves dans tous les couloirs.
- Confirmation des référencements :
 - Division MEDICAL SOFT : MédiStory 4 est le premier logiciel médecin référencé Ségur.
 - Division AXIGATE LINK : sur les couloirs Hôpital (les 3 DSR), Médecine de ville et Médico-social, EQUASENS est le seul groupe à avoir cette triple certification.

Division	Logiciel	Couloir	Dépôt des preuves	Echéance	Référencement	Potentiel
MEDICAL SOFT	MEDISTORY	MEDECINE DE VILLE	15.04.2022	15.06.2022	30.05.2022	9.500 médecins
AXIGATE LINK	MEDILINK	MEDECINE DE VILLE	25.05.2022	15.06.2022	18.08.2022	265 MDS
AXIGATE LINK	HOSPILINK	HOPITAL (DPI)	18.05.2022	15.06.2022	27.07.2022	50 hôpitaux
AXIGATE LINK	DOMILINK HAD	HOPITAL (DPI RI PFI)	15.04.2022	15.06.2022	03.06.2022	150 HAD
AXIGATE LINK	TITAN	ESMS EHPAD	18.05.2022	31.12.2022	08.09.2022	2.300 EHPAD

Poursuite de la stratégie d'interconnexion de *pandaLAB Pro*

Les chiffres clefs [Août 2022]



Messages échangés
sur pandaLAB Pro/mois

+205 000



Comptes Utilisateurs sur pandaLAB Pro :

9 500 en 2020 → 14 500 en 2021 → 18 700 Août 2022

Dont :

6133 Médecins

4176 Infirmières

1440 Pharmaciens

719 Administratifs

516 Aides-soignantes

270 Masseurs Kiné

246 Cadres de santé



Fichiers échangés sur
pandaLAB Pro/mois

+22 200



Conversations actives
sur pandaLAB Pro/mois

+4 200

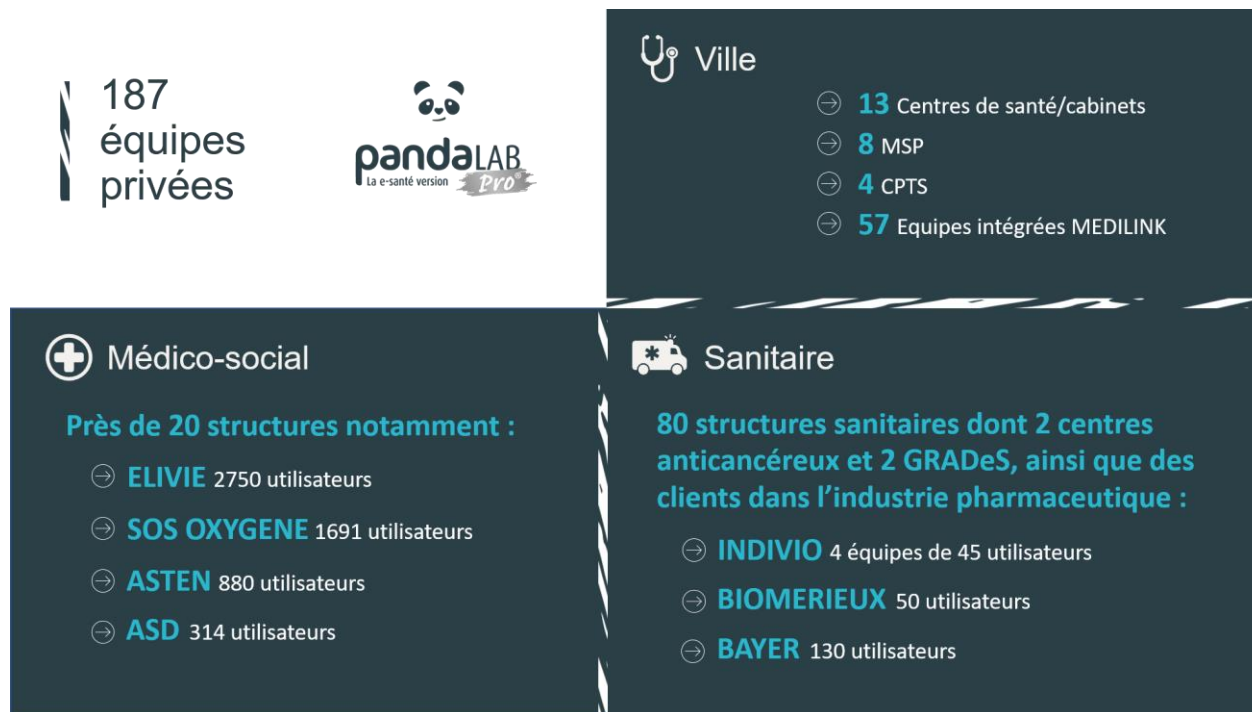
pandaLAB Pro assure le renforcement de la coordination des soins — de la PNS (Passerelle Numérique de Santé)

pandaLAB Pro poursuit ses investissements dans l'implémentation des logiciels métiers du Groupe Equasens et de La Coopérative WELCOOP.



pandaLAB Pro poursuit son expansion vers les écosystèmes privés

La commercialisation du modèle "EQUIPE PRIVEE" se poursuit et permet d'adresser des écosystèmes spécifiques généralement autour d'un opérateur de santé (CH / Centre de Lutte contre le cancer / prestataire de santé à domicile / ...) ou de laboratoires pharmaceutiques.



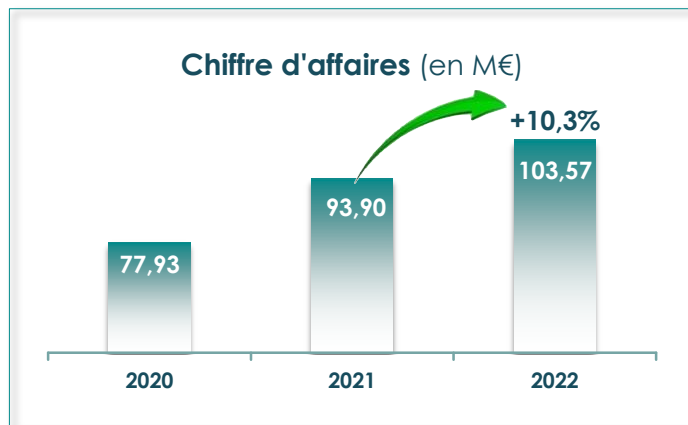
Résultats Semestriels 2022

Jean-Yves SAMSON

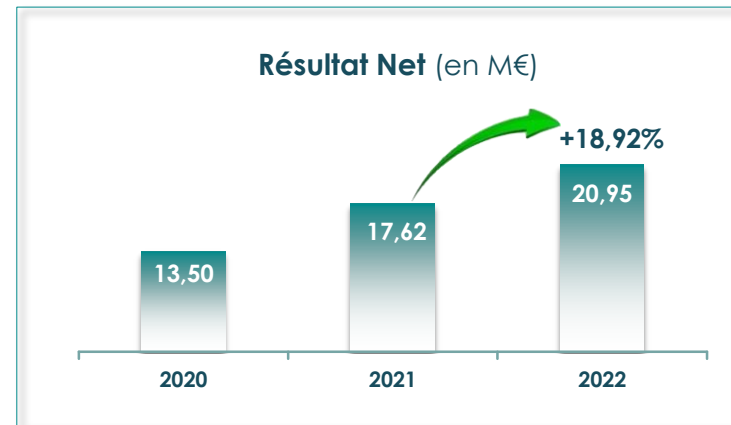
Chiffres clés S1 2022



+10,3% à 103,57 M€



+18,92% à 20,95 M€



Chiffre d'affaires S1 2022

+ 10,3% à 103,57 M€

- Croissance de toutes les Divisions (à l'exception de la FINTECH notamment impactée par la conjoncture).
- Impacts du *Ségur du Numérique en Santé* :
 - Les équipes se sont mobilisées pour le dépôt des dossiers de référencement conformément au calendrier imposé par le programme gouvernemental.
 - La progression du chiffre d'affaires est plus marquée et dynamique au T2 vs le T1 : +11,48% vs +9,03%. Le déploiement des offres Ségur doit encore s'intensifier.

EN MILLIONS D'EUROS	2021	2022	Variation
1 ^{ER} TRIMESTRE	45,27	49,36	+ 9,03%
2 ^{EME} TRIMESTRE	48,63	54,21	+ 11,48%
TOTAL 1 ^{ER} SEMESTRE	93,90	103,57	+ 10,30% *

* A périmètre comparable (hors acquisition PROKOV EDITIONS), le Groupe enregistre un chiffre d'affaires de 101,11 M€ en progression de 7,68%.

Compte de résultat S1 2022

Résultat Net à + 18,92% à 20,95 M€

En M€	2020	2021	2022	Variation 2022/2020	Variation 2022/2021
Chiffre d'Affaires	77,93	93,90	103,57	+ 32,90 %	+ 10,30 %
Résultat Opérationnel Courant	20,74	24,45	25,76	+ 24,25 %	+ 5,37 % **
Résultat Net	13,50	17,62	20,95 *	+ 55,26 %	+ 18,92 %
Résultat Net PDG	12,63	16,59	19,73	+ 56,19 %	+ 18,96 %
Résultat de base par action (en € - Part Groupe)	0,84	1,10	1,31	+ 56,67 %	+ 19,10 %

* Impact option IP BOX + rendements financiers

** Impact des Frais Généraux en augmentation vs S1 2021, notamment :

- la reprise des salons professionnels (Pharmagora, Santexpo),
- les événements internes (Séminaires, nouveau nom),
- les frais de déplacements (transport, carburant...).

Indicateurs clés S1 2022 par Division

ROC/ CA à 24,88%

EN MILLIONS D'EUROS	CA	ROC	ROC / CA en %	S1 2021 *
PHARMAGEST	75,81	17,05	22,49%	23,80%
AXIGATE LINK	15,14	4,64	30,66%	31,23%
AUTRES (E-CONNECT + MEDICAL SOFT + FINTECH)	12,62	4,08	32,29%	35,66%
TOTAL	103,57	25,76	 24,88% S1 2022	 26,04% S1 2021

* variations de périmètre intégrées

Sur l'exercice 2022, le ratio ROC/CA suivra les mêmes tendances que les années passées.

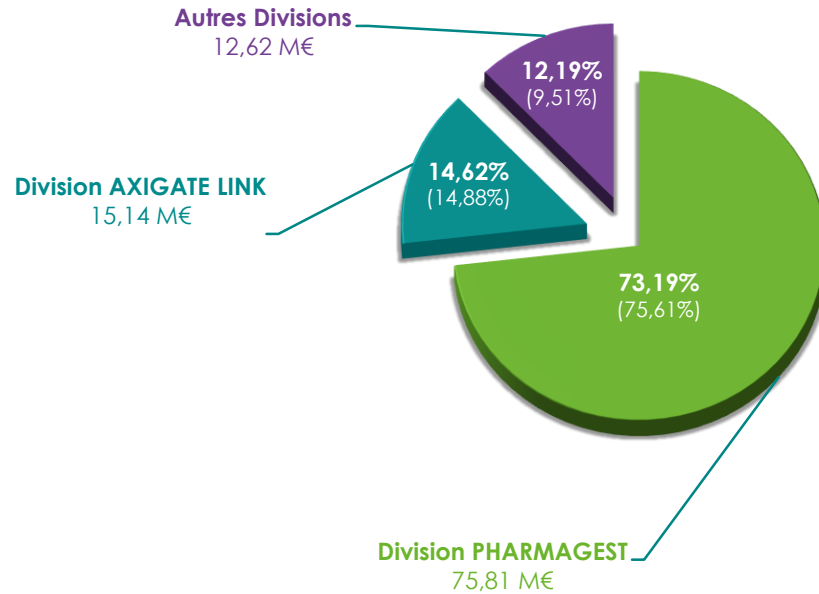
Contribution des Divisions

Chiffre d'Affaires S1 2022

en M€

en % du CA Total Groupe

vs % du CA 2021

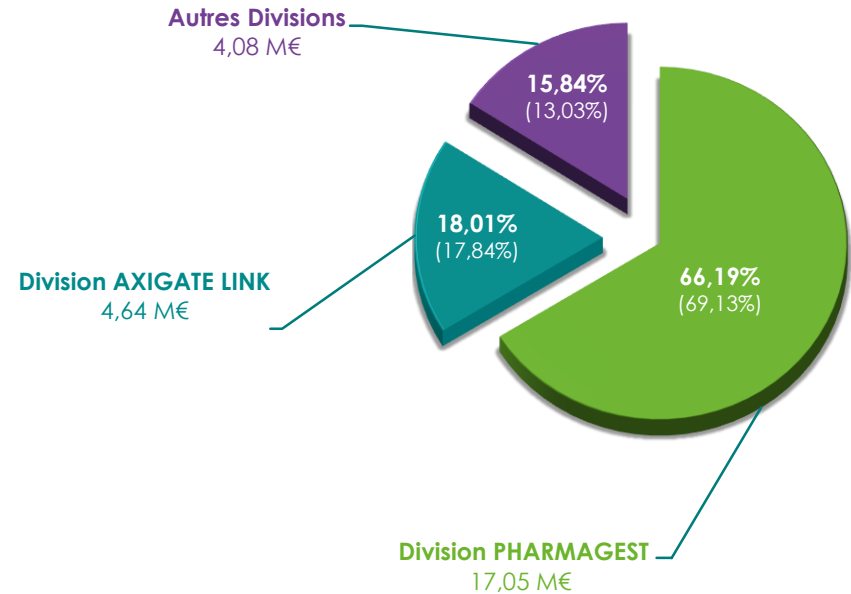


Résultat Opérationnel Courant S1 2022

en M€

en % du ROC Total Groupe

vs % du ROC 2021



Bilan

En M€	Juin 2022	Déc. 2021		Juin 2022	Déc. 2021
ACTIFS NON COURANTS	204,86	207,70	CAPITAUX PROPRES	168,52	165,24
R&D	32,68	32,72	Dont part du groupe	161,78	159,01
Ecart d'acquisitions	83,63	83,69			
Actifs financiers non courants	45,96	46,82	PASSIFS NON COURANTS	61,42	70,65
Autres actifs non courants	42,59	44,46	Dettes financières à LT	54,49	63,38
			Autres passifs non courants	6,93	7,27
ACTIFS COURANTS	140,02	119,25			
Comptes clients	35,31	37,35	PASSIFS COURANTS	114,94	94,06
Autres actifs courants	25,18	20,11	Dettes financières à CT	25,56	20,68
Trésorerie	49,41	34,81	Dettes fournisseurs	17,55	16,27
Titres disponibles à la vente*	30,13	29,98	Autres passifs courants	71,83	57,12
TOTAL	344,88	329,95	TOTAL	344,88	329,95

* et autres actifs financiers

- Endettement net : -45,45 M€ (= trésorerie déduction faite de tous les emprunts).
- Découvert autorisé : 32 M€ vs Découvert utilisé au 30.06.2022 : 0.

Tableau de flux résumé

	En M€
Trésorerie brute 31/12/2021	107,87
Capacité d'autofinancement	+ 27,71
Variation du BFR	+ 11,27
Investissements d'exploitation	- 4,45
Investissements financiers	-
Dividendes	- 16,46
Emprunts	- 4,30
Autres opérations de financement	- 0,12
Trésorerie brute 30/06/2022 (*)	121,74

(*) Dont titres disponibles à la vente (30,13 M€) + actifs financiers non courants hors cautions (42,20 M€) = 72,33 M€

- En complément, la société détient 166.917 actions auto-détenues au 30.06.2022 pour 10,42 M€.

Division PHARMAGEST – S1 2022

CA S1 2022 : +6,77% à 75,81 M€
Représente 73,19% du CA global du Groupe

- France : performances portées par la capacité d'investissements des pharmaciens qui s'est améliorée en 2021.
- Italie : activités des pharmacies et des grossistes-répartiteurs "boostées" par le plan d'investissements engagé (campagne de recrutements, ouverture de nouvelles agences).
- Belgique : en amélioration malgré la tension financière qui persiste sur l'activité des pharmacies et groupements.
- Communication Digitale : maintien de la croissance grâce à l'enrichissement des services dédiés aux pharmacies, à l'industrie et aux groupements.

ROC S1 2022 : 17,05 M€
22,49% / CA vs 23,80%

- France : finalisation de la structuration de l'activité des étiquettes électroniques ⇒ augmentation du volume d'activités et économies d'échelle.
- Italie : forte augmentation des revenus récurrents (maintenance) du fait de l'accroissement du nombre de pharmacies installées en 2021.
- Renforcement des synergies (technologiques et opérationnelles) entre les pays (France / Italie / Belux) : optimisation des développements et du déploiement des nouveaux produits européens (id.TAG, id.LOCKER...).

Division AXIGATE LINK – S1 2022

CA S1 2022 : +8,40% à 15,14 M€
Représente 14,62% du CA global du Groupe

Progression de tous les secteurs d'activités portés par une dynamique commerciale forte.

- Déploiement massif des "nouvelles" solutions :
 - ✓ TITAN référencé Ségur et TITANLINK (version Cloud multilingue en cours de référencement).
 - ✓ DOMILINK HAD référencé Ségur et DOMILINK SSIAD en cours de référencement.
 - ✓ HOSPILINK référencé Ségur.
- Poursuite de la commercialisation de *pandaLAB Pro* auprès des équipes privées ⇒ amélioration de la coordination des soins au profit des patients.
- INFILINK :
 - ✓ Installations des premières ventes en MSP prévues sur T3.
 - ✓ Développements d'un module de mobilité et de facturation.
- Télémédecine : des engagements significatifs au S1 2022 (télésurveillance avec le CHRU Nancy, gestion des alertes avec MWS).

ROC S1 2022 : 4,64 M€
30,66% / CA vs 31,23%

- Maintien du niveau de rentabilité des activités matures (EHPAD/HAD); sensibilité plus forte des nouvelles activités (Ressources).
- Poursuite des projets transversaux avec la Division PHARMAGEST (PNS / messagerie *pandaLAB Pro*).
- Dynamique des nouvelles offres Cloud / Ségur / CARELIB / ETPLINK....

Autres Divisions – S1 2022

GLOBALEMENT

CA S1 2022 : +41,34% à 12,62 M€
Représente 12,19% du CA global du Groupe

ROC S1 2022 : 4,08 M€
32,29% / CA vs 35,66%

E-CONNECT

CA S1 2022 :
+19,52% à 9,08 M€
8,77% du CA global

- Personnes Fragiles : poursuite des actions de prospection.
- Observance : en progression avec maintien du niveau de marge.
- e-Connect : maintien de la croissance malgré des tensions persistantes sur le marché des composants électroniques (délais et tarifs).

MEDICAL SOFT

CA S1 2022 :
2,46 M€ (T4 2021)
2,37% du CA global

- Confirmation du bien-fondé de cette acquisition réalisée au T4 2021.
- *MédiStory 4*, premier logiciel médecin référencé au programme *Séguir*, dont le déploiement est en cours.

FINTECH

CA S1 2022 :
-18,59% à 1,09 M€
1,05% du CA global

- Développement du réseau d'apporteurs d'affaires et de partenaires.
- Contexte bancaire et financier défavorable : augmentation des taux de financements et accroissement des délais de livraison.
- Elargissement de l'offre vers d'autres marchés plus qualitatifs.

- Divisions E-CONNECT et MEDICAL SOFT : niveau de rentabilité maintenu.
- Division FINTECH : en difficulté passagère. Nouvelle organisation commerciale / Orientation Marché.

Perspectives 2022

Denis SUPPLISSON

Perspectives Division PHARMAGEST

■ **France : transformation du logiciel *id. by Pharmagest*.**

- Intégration de fonctions de cybersécurité au sein de l'ensemble des logiciels (security by design).
- Obtention de tous les agréments nécessaires au Ségur et dépôt de preuves de référencement auprès de l'ANS (en cours d'instruction).
- Développement de nouvelles fonctionnalités « Retail » : sortie du module « vente mobile » permettant aux équipes officinales de sortir de leur comptoir (potentiel 2022 : 400 pharmacies).

■ **Italie : effets du plan d'investissements.**

- Pharmacies :
 - ✓ Depuis 01.2022 : acquisition de 70 nouveaux clients (2 commerciaux).
 - ✓ Ouverture de nouvelles agences sur le S1 2022 : Bari, Rome ⇒ total de 5 sur un objectif de 7.
 - ✓ Intégration de 3 nouveaux commerciaux ⇒ total de 5 sur un objectif de 9.
 - ✓ Potentiel de 120 nouveaux clients par an.
 - ✓ Signature de nouveaux groupements (répartition, fonds d'investissements, pharmaciens).
- Grossistes-répartiteurs (80% de PdM) : poursuite de la dynamique de croissance grâce à la puissance de notre plateforme de commande Farmaclick®.

Perspectives Division PHARMAGEST

■ Accélération des ventes des piluliers manuels MultiMeds :

- Prise de contrôle total de la société MULTIMEDS, société irlandaise de production et de distribution des piluliers manuels.
- Perspectives de développement :
 - ✓ Allemagne :
 - Forte présence avec 20% de Part de Marché des piluliers manuels.
 - Enrichissement de l'offre avec nos solutions de robotisation (Automeds – Multimedts).
 - ✓ France : 10.000 patients, en forte croissance sur l'ambulatoire.
 - ✓ Italie :
 - Ouverture du marché avec l'expérimentation en Lombardie (patients chroniques pris en charge par l'Etat).
 - MultiMeds est la première et unique solution présente sur ce marché avec déjà plus de 20 officines utilisatrices.

Perspectives Division AXIGATE LINK



■ MALTA (France et Belgique) :

- Déploiement massif de *TITANLINK* (plus de 200 contrats en France et démarrage des installations en Belgique).
- Roll-out France à compter de Novembre 2022.



■ AXIGATE :

- Poursuite de la diversification sur la filière Psychiatrie et de la prospection sur les SSR (Soins de Suite et de Réadaptation) privés.
- Renforcement de l'équipe commerciale avec désormais 4 ingénieurs commerciaux.



■ ICT :

- Lancement de *MEDILINK* (modernisation de l'offre).
- Refonte de l'offre d'hébergement SaaS Client pour plus de performance.

Perspectives Division AXIGATE LINK

■ TÉLÉMÉDECINE :



• CARELIB EHPAD :

- ✓ Démarrage d'une nouvelle activité commerciale (FdV EHPAD) - solution interconnectée avec les équipements DECT déjà en place dans les établissements.
- ✓ Investissement moyen de 1.000€ par chambre soit un potentiel de 80 K€ par établissement environ.



• ETPLINK / HDJLINK:

- ✓ Diversification : création d'une nouvelle solution pour la gestion de l'Hospitalisation De Jour.
- ✓ CA 2022 > 500 K€. Perspectives à plus d'1 M€ d'ici à 3 ans.
- ✓ Pour rappel, ETPLINK développé en collaboration avec l'Hôpital FOCH, déploiement fin 09/2022.

Perspectives Division E-CONNECT

■ NOVIACare :

- Nouvelle offre Grand Public LIVIA HOME :  **LIVIAHOME**
BY NOVIACare
 - ✓ NOVIACare devient le seul opérateur à proposer une offre clés en main AVEC ou SANS téléassistance, pour veiller sur la sécurité des personnes âgées à domicile.
 - ✓ Négociations en cours avec de grands distributeurs du marché.
- Multiplication des points de contact avec des partenaires et distributeurs au niveau européen : en test dans 5 pays (Pays-Bas / Italie / Allemagne / Belgique / Espagne) en plus de la France.



Perspectives Division E-CONNECT

■ KAPELSE poursuit le déploiement de ses solutions TI-KAP, KAP&LINK2 et KAP-INSIDE :

- Compatibles AppCV, solution dématérialisée de la Carte Vitale prévue en déploiement par l'Assurance Maladie à compter de 2023.
- Homologuées PC/SC, nouveau protocole permettant l'exploitation sécurisée de la Carte Vitale.
- Compatibles systèmes d'exploitation LINUX, MAC-OS, WINDOWS.



Lancement du K400 amené à remplacer les TLA à compter de Juillet 2023



- Premiers prototypes fonctionnels : Début Novembre 2022.
- Première production : Avril / Mai 2023.

Perspectives Division MEDICAL SOFT

- **30.05.2022 : MédiStory 4, premier logiciel référencé dans le cadre du Ségur.**
- **Renforcement des actions de communication de MédiStory 4 :**
 - Cibles : les utilisateurs, les prospects, les revendeurs, les institutions (notamment les CIS).
 - Support digital : campagne d'emailing, communication sur les réseaux sociaux.
 - Campagne de Presse.
 - Salons et événements professionnels.
- **Développement du Business :**
 - Impact du Ségur : 3.600 contrats signés en 6 mois - potentiel sur l'année : 5.000 contrats.
 - Obligation de l'acquisition de licence MédiStory 4 (2.500€) + bouquet de services en ligne *Ether Ego* (250€ / an).
 - Abonnement complémentaire à la MSS MédiStory (95€ / an).

Perspectives Division FINTECH

■ Signature de nouveaux bailleurs :

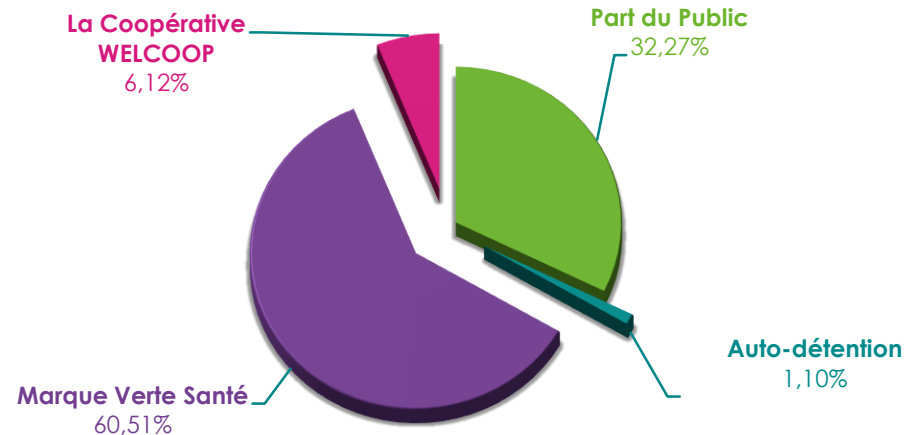
- **CCLS Leasing Solutions** accompagne 2.000 partenaires dans le financement de leurs 133.000 clients, lesquels représentent 1.090 M€ d'équipements financés en 2021.
- **Locam**, filiale du Groupe Crédit Agricole : un réseau de 3.000 partenaires pour 320.000 contrats de location.
- **BPCE Lease**, filiale du 2^{ème} groupe bancaire français : 71.000 clients (automobile, immobilier, matériels d'équipement, bateaux de plaisance...) pour 285 M€ de PNB.

■ Développement du Business :

- Renforcement de l'équipe commerciale.
- Signature de partenariats significatifs : TESSAN, SYMBIOSE.
- Synergies internes au Groupe : PROKOV.

L'action EQUASENS

- **Cours au 16.09.2022** : 72,60€.
- **Capitalisation au 16.09.2022** : 1.102 Mds€.
- **Répartition du capital au 30.06.2022** :



- **Coordonnées de cotation d'EQUASENS :**



- Coté sur Euronext Paris™ - Compartiment A
- ISIN : FR0012882389 – Code Mnémonique EQS

- **EQUASENS intègre le nouveau segment Euronext TECH LEADERS** aux côtés de plus de 100 entreprises européennes technologiques à forte croissance. Les nouvelles Tech Leaders ont été choisies parmi 700 sociétés Tech cotées sur les marchés d'Euronext, sur des critères de leadership technologique, de capitalisation boursière et de croissance.

Conclusion

Thierry CHAPUSOT

Les engagements RSE du Groupe Equasens

Mise en place d'un Comité Stratégique et RSE pour renforcer l'intégration des enjeux RSE dans le mode de fonctionnement et la stratégie du Groupe ⇒ accompagnement de la société FINEXFI.

- **Sociétal et Durabilité : la Santé, une ambition noble.** Le Groupe Equasens est engagé pour le développement de solutions dans l'intérêt du patient et l'avenir de la santé.
 - Qualité et fiabilité de nos solutions logicielles = PdM forte (41%) = fidélité de nos clients.
 - Récurrence du CA.

Pour meilleure preuve, les logiciels du Groupe Equasens font partie des premières solutions à être référencées dans le cadre du programme du *Sécur du Numérique en Santé* = conformités aux exigences techniques, fonctionnelles et ergonomiques requises.



Par ailleurs, la qualité de l'Assistance Clientèle (logiciel et matériel) du Pôle Pharmacie France de la Division PHARMAGEST a à nouveau été certifiée ISO 18295-1 : 91,3% des clients sont satisfaits voire très satisfaits de la pertinence de la réponse apportée par les équipes PHARMAGEST.

Les engagements RSE du Groupe Equasens

■ Social : l'Humain au cœur de notre développement.

- Mise en œuvre d'un plan d'actions en faveur de l'égalité Femmes-Hommes (à l'embauche, tout au long de la carrière, formation, rémunération...).
- Evolution des critères de rémunération variable de la Direction Générale suivant l'atteinte des objectifs d'analyse et la mise en œuvre des actions correctives sur l'égalité Femmes-Hommes.

■ Environnement : une démarche de réduction de l'empreinte environnementale.



- Energie : amélioration de la performance énergétique des bâtiments, sensibilisation et évolution du comportement des collaborateurs.
- Flotte Automobile : recherche de proximité avec les clients, renouvellement du parc et hybridation partielle de la flotte.
- Economie circulaire :
 - ✓ Promotion de la récupération et du recyclage du matériel des clients.
 - ✓ Ré-exploitation des composants électroniques en 2nd cycle.



machines pour la récupération des composants électroniques et la mise en œuvre d'un atelier de rebillage

Calendrier / Contacts

Calendrier Financier

Publications financières :

- 9 novembre 2022 : Publication du Chiffre d'Affaires T3 2022
- 3 février 2023 : Publication du Chiffre d'Affaires 2022

Événements Investisseurs :

- 17-18 octobre 2022 : European Midcap Event Paris

Contacts

Relations Actionnaires et Investisseurs

Jean-Yves SAMSON

Tél. : +33 (0)3 83 15 90 67 - jean-yves.samson@equasens.com

Relations Presse

FIN'EXTENSO

Isabelle APRILE

Tél. : +33 (0)1 39 97 61 22 - i.aprile@finextenso.fr



EQUASENS

Plus de technologie pour plus d'humain

Retrouvez toute l'actualité du Groupe Equasens sur www.equasens.com

Suivez Equasens sur Twitter : @Equasens, [Linkedin](#) et [Facebook](#)