

Solides performances commerciales en 2025 : revenu annuel récurrent (ARR) de 108,0 M€ (+8,8% en publié au 31/12/25) et chiffre d'affaires annuel de 236,5 M€ (+9,1% en publié)

- **Première publication de l'indicateur ARR, qui s'établit à 108,0 M€ au 31/12/25, en hausse dynamique de +8,8% vs. 2024**
- **Contribution de l'ensemble des segments d'activité et dynamisme particulièrement marqué au S2 et au T4 2025, en progression respective de +10,8% et +9,7% en données publiées**
- **Perspectives 2026 : renforcement du leadership technologique d'Equasens confirmant son positionnement d'acteur majeur du Numérique en Santé en Europe au service des professionnels et des établissements de santé**

Au 31 décembre 2025, le [Groupe Equasens](#) (Euronext Paris™ - Compartiment B - FR 0012882389 – EQS), leader des solutions numériques pour les professionnels de santé, enregistre un chiffre d'affaires de 236,5 M€, en croissance de +9,1% en données publiées et de +7,2% en données organiques.

La performance du second semestre est particulièrement robuste, avec une croissance de +10,8% en données publiées, conforme aux perspectives.

CA au 31/12/2025 Groupe (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation / publié		Dont croissances externes	Variation / périmètre comparable (croissance organique)	
T1	53,3	57,0	3,7	6,9%	0,5	3,2	5,9%
T2	54,7	58,9	4,3	7,8%	0,5	3,8	6,9%
T3	50,2	56,2	6,1	12,1%	1,4	4,7	9,4%
T4*	58,6	64,3	5,7	9,7%	1,8	3,9	6,7%
Total*	216,8	236,5	19,8	9,1%	4,2	15,6	7,2%

*en cours d'audit

Les entités désormais consolidées, à savoir la société Calimed acquise en décembre 2024 ainsi que la société Novaprove et le fonds de commerce DIS acquis en juillet 2025, ont contribué à hauteur de 4,2 M€ au chiffre d'affaires annuel (dont 1,8 M€ au titre du T4 2025).

Le Groupe Equasens s'est par ailleurs porté acquéreur de 80% du capital de la société EREVO, leader français de la formation continue digitale en santé, qui sera consolidée à compter du 31 décembre 2025.

Denis SUPPLISSON, CEO d'Equasens, déclare : « La performance commerciale enregistrée en 2025, en France comme à l'international, est particulièrement dynamique et confirme la pertinence de notre positionnement fondé sur un portefeuille de solutions innovantes au service des professionnels et des établissements de santé. Le Groupe Equasens dispose aujourd'hui d'une offre unique que nous bâtissons via une stratégie d'acquisitions sélectives, source de nombreuses synergies commerciales. Après Calimed, Novaprove et DIS, nous sommes fiers d'avoir récemment accueilli EREVO au sein du Groupe dans l'optique d'accélérer sur le secteur stratégique de la formation digitale des professionnels de santé. Nous abordons l'exercice 2026 avec confiance, soutenus par la solidité de notre modèle commercial qui bénéficie d'un niveau de revenus récurrents renforcé, comme l'atteste la progression de l'ARR et par des besoins numériques toujours croissants. Notre capacité d'innovation technologique, en particulier sur les sujets de sécurité et de souveraineté avec notre cloud privé, constituera de solides atouts pour le référencement de nos solutions dans le cadre du second volet du plan Ségur qui sera l'un des enjeux majeurs de 2026 ».

Chiffre d'affaires par Segment d'activité

CA au 31/12/2025 / Activité (M€)	Publié 2024**	Publié 2025	Variation (M€ / %)	
Configurations et matériels	84,1	94,1	+10,0	+11,9%
Maintenance et abonnements*	98,4	105,1	+6,7	+6,8%
Logiciels et services	34,3	37,3	+3,0	+8,8%
TOTAL	216,8	236,5	+19,8	+9,1%

CA T4 2025 / Activité (M€)	Publié 2024**	Publié 2025	Variation (M€ / %)	
Configurations et matériels	22,8	24,8	+2,0	+8,7%
Maintenance et abonnements*	25,0	27,2	+2,2	+8,6%
Logiciels et services	10,8	12,3	+1,5	+14,3%
TOTAL	58,6	64,3	+5,7	+9,7%

* Maintenance et abonnements : revenus récurrents y compris SaaS

** Publié 2024 : données reconstituées

Les ventes de configurations et de matériels constituent le premier levier de croissance du Groupe avec une contribution annuelle de 10,0 M€ (+11,9%) et de 2,0 M€ au T4 (+8,7%) par rapport à l'exercice précédent.

Les efforts d'investissement consentis par les Professionnels de santé se poursuivent notamment dans les étiquettes électroniques, les terminaux sécurisés multi applicatifs et les bornes.

Les revenus récurrents (maintenance et abonnements) ont été portés par les entrées de périmètre qui contribuent à hauteur de 3,8 M€ (+3,9%) à fin décembre et de 1,7 M€ au cours du T4 (+6,8%).

La croissance organique du segment, 2,9 M€ (+2,9%) à fin décembre et 0,5 M€ (+1,8%) au T4, reste bien orientée, notamment dans les domaines de la maintenance évolutive des logiciels et de la gestion électronique des factures.

Les solutions logicielles et les services affichent une bonne dynamique avec une contribution de 3,0 M€ (+8,8%) à fin décembre et de 1,5 M€ (+14,3%) au T4.

Le déploiement des nouvelles solutions logicielles au sein des Etablissements de santé, notamment dans les filières EHPAD et Domicile, représente près de 75% de la croissance annuelle du segment.

Les revenus liés aux formations métier à destination des équipes officinales se sont stabilisés au T4 mais enregistrent un retrait de -0,9 M€ sur l'ensemble de l'année.

Le revenu annuel récurrent (ARR) s'établit à 108,0 M€ au 31 décembre 2025, en hausse de +8,8% par rapport au 31 décembre 2024, porté notamment par les acquisitions de Calimed, DIS et Novaprove. Conformément aux standards, le Groupe calcule cet indicateur en multipliant par 12 le revenu mensuel récurrent au 31 décembre 2025. La croissance des revenus récurrents sera soutenue notamment par l'augmentation du parc, les nouvelles fonctionnalités en mode SaaS ainsi que les services d'hébergement des données de santé. Equasens prévoit désormais de publier cet indicateur à l'occasion du chiffre d'affaires annuel et semestriel.

Chiffres d'affaires par Division

CA au 31/12/2025 / Division (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation / publié		Dont croissances externes	Variation / périmètre comparable (croissance organique)	
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	0,0	-0,6%
Fintech	2,0	2,0	0,0	-1,3%		0,0	-1,3%
Total	216,8	236,5	+19,8	+9,1%	4,2	+15,6	+7,2%

CA T4 2025 / Division (M€)	Publié 2024	Publié 2025	Variation / publié		Dont croissances externes	Variation / périmètre comparable (croissance organique)	
Pharmagest	43,5	45,6	2,1	4,9%		+2,1	+4,9%
Axigate Link	9,5	12,2	2,7	28,5%	1,2	+1,5	+15,7%
e-Connect	2,9	3,4	0,4	15,2%		+0,4	+15,2%
Medical Solutions	2,2	2,6	0,4	18,7%	0,5	-0,1	-5,8%
Fintech	0,5	0,5	0,0	-5,6%		0,0	-5,6%
Total	58,6	64,3	5,7	9,7%	1,8	+3,9	+6,7%

La Division PHARMAGEST poursuit sa trajectoire de croissance avec un chiffre d'affaires de 172,2 M€ au 31 décembre 2025 (+5,3%) et de 45,6 M€ au T4 (+4,9%).

Cette croissance est portée par la stratégie d'innovation et d'expansion à l'échelle européenne.

En France, la croissance des activités est solide (+4,1% à 149,0 M€) avec de nombreux lancements de solutions dont la saisie automatisée des ordonnances, l'aide au pilotage de l'activité, le stockage et la sécurisation des données ainsi que la gestion électronique des factures en tant que Plateforme Agréée et leur intégration dans les logiciels comptables.

Les solutions matérielles proposées par le Groupe répondent également aux attentes du marché qu'il s'agisse de configurations de postes, d'étiquettes électroniques, de terminaux sécurisés multi applicatifs, de bornes ou de robots.

ASCA, notamment (+11,8% à 28,3 M€), conforte sa position de leader dans le marché de l'étiquette électronique en France, avec plus de 4 000 pharmacies équipées (+11,0%) et commence à structurer le déploiement de ses solutions en Europe.

En Italie, la dynamique commerciale est robuste (+15,4% à 14,3 M€) avec une forte progression des revenus des solutions dédiées aux grossistes-répartiteurs pharmaceutiques (+11,7%) ainsi que celles dédiées aux pharmacies et parapharmacies (+28,1%).

Le niveau élevé d'acquisition de nouvelles pharmacies (+264 en 2025) et le faible taux d'attrition constaté depuis l'implantation du Groupe, permettent de sécuriser une nette croissance du parc et des revenus récurrents.

En Allemagne, la tendance est positive (+11,1% à 6,2 M€) notamment avec la migration du parc clients vers Windows 11 et le lancement de nouvelles bornes de traitement d'ordonnances en pharmacies et en maison de repos.

En Belgique, l'activité reste bien orientée (+12,6% à 2,6 M€), en particulier au deuxième semestre avec une consolidation des parts de marché au sein des Groupements.

La Division AXIGATE LINK présente un chiffre d'affaires en forte croissance atteignant 37,6 M€ au 31 décembre 2025 (+17,0% en données publiées et +10,6% en données organiques) et de 12,2 M€ au T4 (+28,5% en données publiées et +15,7% en données organiques).

La filière EHPAD (+9,8% à 18,6 M€) affiche une performance très solide avec de nombreux gains d'Etablissements permettant d'atteindre 27,1% de parts de marché en France (2 642 sites) et 46,4% en Belgique (691 sites).

Près du tiers des Etablissements dispose désormais de la nouvelle solution SaaS TitanLink, hébergée dans le cloud santé privé du Groupe, dont le déploiement devrait rapidement se poursuivre sur le reste du parc.

Par ailleurs, une nouvelle offre de formation métier, en e-learning, vient compléter les fonctionnalités du logiciel.

La filière Domicile (+15,0% à 8,1 M€) confirme son dynamisme : le niveau de conquête reste élevé et, au regard des premiers succès rencontrés, la nouvelle offre dédiée aux Services Autonomie à Domicile devrait constituer un relais de croissance important.

La filière Hôpital (+77,1% à 6,7 M€) a été renforcée par l'acquisition d'une nouvelle solution (logiciel ResUrgences) et de briques dédiées à la gestion économique et financière hospitalière (DIS).

La contribution de ces entrées de périmètre au chiffre d'affaires du trimestre a été de 2,1 M€ et les synergies anticipées se confirment.

La croissance organique reste soutenue (+22,1% à 4,6 M€) avec de nouvelles signatures d'ensembles hospitaliers.

La Division E-CONNECT affiche un chiffre d'affaires de 14,7 M€ au 31 décembre 2025 (+31,4%) et de 3,4 M€ au T4 (+15,2%).

Dans la continuité du premier semestre, la Division poursuit un rythme élevé de déploiement de **ses solutions de Mobilité** auprès des éditeurs de logiciels et confirme la commercialisation de plus de 27 000 terminaux sécurisés multi applicatifs en 2025 (+162%) avec de nouvelles catégories de professionnels de santé en cours d'agrément (podologues et radiologues).

La généralisation de l'**appli carte Vitale** à tous les assurés depuis le 18 novembre 2025 lance pleinement le déploiement de la solution du Groupe, Kap-eCV, dont plus de 18 000 unités ont déjà été commercialisées par le Groupe.

La Division MEDICAL SOLUTIONS présente un chiffre d'affaires de 10,0 M€ au 31 décembre 2025 (+26,1% en données publiées et -0,6% en données organiques) et un chiffre d'affaires de 2,6 M€ au T4 (+18,7% en données publiées et -5,8% en données organiques).

L'augmentation du chiffre d'affaires de la Division est liée à l'acquisition stratégique de la société Calimed dont la **solution SaaS**, enrichie de toutes les innovations du Groupe, constituera un futur relais de croissance.

Le secteur reste très concurrentiel et est nécessairement porté par l'innovation technologique que le Groupe adresse au travers des nouvelles fonctionnalités intégrant l'IA (assistant d'aide à la décision médicale et assistant vocal de consultation) et de nouvelles offres de service (agenda). L'ensemble des logiciels de la Division est inscrit au guichet du Ségur numérique V2 avec un calendrier de déploiement s'échelonnant du second semestre 2026 au premier semestre 2027.

La Division FINTECH enregistre un chiffre d'affaires de 2,0 M€ au 31 décembre 2025 (-1,3%) et de 0,5 M€ sur le T4 (-5,6%).

L'activité reste stable avec une meilleure qualité de portefeuille.

Perspectives 2026

Le Groupe entend renforcer son positionnement en tant que leader sur le marché français et européen des solutions numériques en santé.

L'innovation technologique, qui reste le fondement de la stratégie du Groupe, continuera à s'articuler autour de l'interopérabilité et de la coordination des acteurs ainsi que de l'efficacité des activités en santé.

Le Groupe poursuivra, notamment, l'intégration de l'IA dans ses logiciels métier et le développement des nouvelles fonctionnalités dans un modèle SaaS dont l'hébergement est assuré dans son cloud santé privé.

Les travaux de référencement des logiciels métiers au SEGUR Vague 2 concentreront une part importante des ressources de développement en 2026 pour un déploiement des solutions au cours des deux prochaines années selon les échéances des différents couloirs.

Calendrier financier

- Communiqué des résultats annuels : lundi 30 mars 2026 (avant bourse)
- Réunion de présentation des résultats annuels (SFAF) : lundi 30 mars 2026
- Communiqué du chiffre d'affaires T1 2026 : 29 avril 2026 (après bourse)
- Communiqué du chiffre d'affaires S1 2026 : 30 juillet 2026 (après bourse)

A propos du Groupe Equasens

Fondé il y a plus de 35 ans, le Groupe Equasens, leader dans le domaine des solutions numériques en santé, compte aujourd'hui plus de 1.400 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 leur métier. 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 soin 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 [Linkedln](https://www.linkedin.com/company/equasens)

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 2025 sous le numéro n° D.25-0334. Les déclarations prospectives sont données uniquement à la date du présent communiqué de presse.