

Rebond du chiffre d'affaires au 3^{ème} trimestre Retour progressif à un environnement de marché plus favorable

Avec un rebond de plus de 3% du chiffre d'affaires au 3^{ème} trimestre, i2S confirme la résilience de son modèle économique, grâce aux succès internationaux de ses solutions différenciées vendues sous marque i2S, notamment celles de TWIGA. Ce retour progressif à un environnement de marché plus favorable encourage les équipes du Groupe dans leur détermination à atteindre leurs objectifs de rentabilité pour 2025.

| EN K€ | 2025 | 2024 | Variation |
|-----------------------------------------------------|------------------|------------------|----------------|
| Chiffre d'affaires 9 mois | 11 736,11 | 12 741,98 | -7,89% |
| i2s_Vision | 2 811,67 | 2 985,60 | -6% |
| i2s_DigiBook | 4 730,40 | 6 180,10 | -23% |
| i2s_Medcare | 2 686,75 | 2 209,98 | 22% |
| i2s_Orphie | 1 507,30 | 1 366,40 | 10% |
| Chiffre d'affaires 3^{ème} trimestre | 4 330,85 | 4 194,66 | 3,23% |
| i2s_Vision | 873,87 | 811,57 | 8% |
| i2s_DigiBook | 1 760,66 | 1 962,67 | -10% |
| i2s_Medcare | 941,18 | 697,28 | 35% |
| i2s_Orphie | 754,64 | 723,14 | 4% |
| Chiffre d'affaires 1^{er} semestre | 7 405,76 | 8 547,32 | -13,36% |
| i2s_Vision | 1 937,80 | 2 174,03 | -11% |
| i2s_DigiBook | 2 969,74 | 4 217,43 | -30% |
| i2s_Medcare | 1 745,57 | 1 512,60 | 15% |
| i2s_Orphie | 752,65 | 643,26 | 17% |

| CA HT EXPORT | 2025 | 2024 | Variation |
|---------------------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Chiffre d'affaires 1^{er} semestre | 7 901,32 | 9 617,20 | -17,84% |
| En % du CA | 67,3% | 75,5% | -11% |
| Dont Export direct | 7 904,05 | 9 597,1 | -18% |
| Dont Exonération de TVA | -2,74 | 20,10 | -114% |

Sur les neuf premiers mois de l'exercice 2025, le chiffre d'affaires Groupe ressort en baisse de **-7,89%** comparé à la même période sur 2024, mais progresse par rapport au point bas de **-13,36%** atteint fin juin, grâce à un rebond des ventes de **3,23%** au T3. Ce redressement tient au dynamisme des ventes à l'international, notamment celles concernant les produits commercialisés sous marque i2S, avec une très forte contribution des produits de **TWIGA**, grâce à laquelle les activités **i2S Vision** et **i2S Medcare** ont pu enregistrer des hausses de Chiffre d'Affaires de **+8%** et **+35%** respectivement, au cours du 3^{ème} trimestre.

Les produits commercialisés sous marque i2S (**Digibook**, **TWIGA**, **Orphie**) représentent désormais **83%** du chiffre d'affaires Groupe, contre **17%** pour les produits sur mesure (effet de saisonnalité), qui bénéficient toutefois d'un important carnet de commandes, dont certaines livrables avant la fin de l'exercice 2025.



Les ventes réalisées à l'international, affectées notamment par le ralentissement conjoncturel de **DigiBook**, ressortent en baisse de **-11%** par rapport à celles atteintes au cours de la même période de 2024.

Produits commercialisés sous marque i2S

i2S DigiBook

Retour à la saisonnalité habituelle et anticipations d'atterrissage 2025 autour de 7,5 M€

Avec un chiffre d'affaires réalisé sur 9 mois de **4 730 K€**, en recul de **-23%** (*un carnet résiduel de commandes à livrer ayant conduit à un 1^{er} trimestre 2024 atypique par rapport au cycle annuel classique de l'activité*), **i2S DigiBook** voit en effet le rythme de ses ventes 2025 influencé par deux facteurs conjoncturels importants :

- Une activité commerciale contrastée, entre :
 - o des pays traditionnellement moteurs comme l'Espagne et l'Allemagne, qui sous performant sur les neuf premiers mois de 2025, vraisemblablement affectés par des reports d'investissement, liés à des politiques de restrictions budgétaires plus strictes,
 - o d'autres pays, adoptant habituellement un rythme plus ralenti (Etats-Unis, France), qui affichent de bonnes perspectives, portées notamment par la participation majeure de financements privés dans les bouclages budgétaires des projets de numérisation des Universités nord-américaines.
- L'absence de projets de numérisation majeurs, à l'exception d'un appel d'offres de grande ampleur en Algérie, mais dont l'issue en 2025 reste incertaine en raison du contexte géopolitique.

Compte-tenu du fait que la majorité de nos clients sont des institutions publiques, très sensibles à la situation politique et économique de leur pays respectif mais aussi mondiale, d'éventuels décalages ou des remises en cause ne sont pas à exclure, conduisant le Groupe à anticiper un chiffre d'Affaires 2025 autour de **7,5 M€**.

Bénéficiant d'un solide réseau de partenaires revendeurs et d'un support marketing & communication et après-vente proactif, **i2S DigiBook** dispose des meilleurs atouts stratégiques pour maintenir, malgré le contexte actuel, sa position de leader sur son segment de marché des solutions haut de gamme de numérisation de documents grands formats et pour poursuivre sa trajectoire de pénétration internationale et de croissance rentable dans les semestres à venir.

i2S Orphie

Atterrissage anticipé avec plus de 50% de croissance par rapport au CA de 2024

Avec **1 507 K€** de chiffre d'affaires réalisé au cours des 9 premiers mois de 2025, contre **1 366 K€** pour la période comparable de 2024 (et **305 K€** pour celle de 2023) cette activité maintient son rythme de croissance, grâce à l'attractivité et à la différenciation de sa gamme de caméras sous-marines. **i2S Orphie** déploie une stratégie de développement international privilégiant deux canaux de ventes, sources de progression significative de chiffre d'affaires à moyen terme.

- **Des grands comptes loueurs de caméras**, proposant des services (de location, de vente, et d'ingénierie d'installation) à leurs clients exploitants de plateformes pétrolières et de parcs éoliens. Mis à part un contrat stratégique signé par **i2S Orphie** au cours du 1^{er} trimestre 2025, aucune autre affaire n'a été négociée depuis, en l'absence d'émergence de projets significatifs en volumes.

- **Des partenaires distributeurs par pays** – pour capitaliser sur le modèle économique qui a fait ses preuves avec **DigiBook** – capables d’assurer la promotion locale de nos solutions, de gérer des ventes unitaires auprès de chaque client final sur leur territoire et d’assurer le service après-vente. Plusieurs contrats de partenariat stratégique ont été signés au cours du S1 2025, notamment en Norvège, aux Etats-Unis et en République Populaire de Chine et plus récemment au Brésil, au cours du 3^{ème} trimestre.
- En parallèle, notamment via l’organisation de « road shows » et leur participation à de nombreux salons internationaux, les équipes marketing et commerciales d’i2S Orphie mènent des opérations de sensibilisation / promotion auprès de prospects utilisateurs finaux (à l’instar de sociétés d’ingénierie sous-marine ou d’exploitants de plateformes ou de parcs éoliens), visant à susciter de leur part des recommandations de prescription des caméras Orphie auprès de leurs fournisseurs, gages d’optimisation de la performance des prestations de services qu’ils achètent.

Avec **2,7 M€** de commandes déjà enregistrées sur les neuf premiers mois de 2025 – dont **900 K€** livrable sur l’exercice – et en prenant en compte les engagements quantitatifs de caméras appelables d’ici la fin de l’exercice par les principaux distributeurs, **i2S Orphie** maintient son objectif de l’année d’une croissance supérieure à **50%**.

A l’instar de l’approche initiée par **DigiBook** sur son marché, **i2S Orphie** prépare la publication d’une charte de mesure de performances et de qualité d’image, reconnue par un organisme agréé, permettant à un utilisateur final de disposer de critères objectifs de sélection d’une caméra sous-marine par comparaison entre une caméra **Orphie** et n’importe quelle autre caméra du marché, au-delà de la perception, déjà ressentie très positive, par les clients et les prospects, pendant leurs opérations de tests et de comparaisons en direct.

Forte de l’expérience du Groupe avec **i2S DigiBook**, devenu leader sur le marché de la numérisation patrimoniale, **i2S Orphie** focalise ses ressources humaines et financières pour acquérir une reconnaissance similaire sur le marché de l’imagerie sous-marine et ainsi constituer un nouveau moteur de croissance rentable pour i2S.

Produits sur mesure

i2S Vision + Twiga

Excellente dynamique de Twiga – Succès commerciaux auprès de nouveaux équipementiers

Avec un chiffre d’affaires de **2 812 K€** sur 9 mois, l’activité reste pénalisée par le ralentissement des appels de livraison d’un grand client équipementier du secteur verrier.

La baisse limitée du chiffre d’affaires, à **-6%** (contre -11% à fin S1 2025), résulte de la très bonne performance commerciale de **TWIGA** (**+21%** de croissance de CA et **+ 55%** d’entrées de commandes sur 9 mois). Ses produits sur mesure couvrent des besoins diversifiés, dont des caméras utilisées dans des applications à base de drones, et séduisent de nouveaux équipementiers internationaux, dont deux récemment identifiés par notre distributeur en Inde.

De nouveaux projets de développements spécifiques, confiés à **i2S Vision** par des équipementiers opérant sur différents segments de marchés (caméras embarquées sur convoyeurs de minerais et de granulats, outils de phénotypage de plantes, portiques de contrôle d’intégrité de carrosseries de véhicules), témoignent de l’attractivité de notre savoir-faire, « Du Photon au Cloud ».

i2S MedCare

+22% de progression des ventes sur les neuf premiers mois de 2025

i2S Medcare a réalisé un chiffre d'affaires de 2 687 K€ sur 9 mois, en hausse de **+22%** vs 2024, grâce à **des ventes significatives** de solutions spécifiques développées par **TWIGA**. Ces produits (caméras 4 K et 60 GHz sans fil, intégrables dans des scialytiques chirurgicales, systèmes de lecture pour personnes victimes de déficience visuelle) permettent à **i2S MedCare** de fidéliser des clients équipementiers internationaux stratégiques et d'étendre son influence sur le marché des systèmes vidéo embarqués.

Pour rappel, au cours du T1 2025, un important contrat a été remporté auprès d'un équipementier médical historique pour le développement d'un nouveau dispositif à fort potentiel commercial, renforçant la confiance des équipes d'**i2S Medcare** à l'égard des perspectives de croissance de leur activité.

Ventes Export

Part des ventes Export en baisse de -18% sur les neuf premiers mois de l'exercice

Avec **7 901 K€** de facturation sur 9 mois, les ventes Export reculent de **-18%** par rapport à la période équivalente de 2024, impactées par une combinaison moins favorable des livraisons facturées durant le semestre. Les ventes Export représentent **67%** du chiffre d'affaires global d'i2S, contre **76%** sur la même période en 2024 et **69%** en 2023.

Sous réserve que les conditions de marché plus favorables, observées au 3^{ème} trimestre, perdurent jusqu'à la fin de l'année, l'objectif d'atteindre un niveau de rentabilité comparable à celui réalisé en 2024 est maintenu, grâce à la poursuite des mesures de gestion rigoureuses mises en œuvre au cours du premier semestre.

A propos d'i2S et de son nouveau périmètre d'activités

i2S Innovative Imaging Solutions est spécialisée dans la conception et la fabrication de solutions d'imagerie, visant un impact positif sur la planète et ses habitants. Fort d'un savoir-faire élargi, du photon au cloud, d'acquisition, de conversion, de compression et de traitement d'images, i2S articule désormais son offre autour de deux grands axes :

1. Des produits sous-marque i2S – Activité d'équipementier sur des niches spécialisées

i2S – DigiBook, (lancée en 1995) un des leaders mondiaux des scanners de documents reliés et des solutions de valorisation patrimoniale, avec la seule solution complète de dématérialisation, depuis la numérisation jusqu'à la mise en ligne,

i2S – Orphie, (intégrée en 2021), spécialisée en imagerie sous-marine, reconnue pour la qualité inégalée des images et la simplicité d'usage de ses vidéos en temps-réel, utilisées par des acteurs internationaux en exploration sous-marine (ROV, offshore, télécoms, énergie, minerais sous-marins).

2. Des produits sur mesure pour des clients OEM – Développement et fabrication à façon

i2S – Medcare, (janvier 2019) Solutions d'imagerie pour la Santé (scialytiques pour blocs opératoires, analyses bactériologiques, solutions de prise d'empreinte 3D, terminal de microscopie time lapse) et le Bien-être (cosmétique, systèmes de lecture pour malvoyants),

i2S – Vision (1980) + **Twiga** (2023), Solutions vidéo embarquées alliant vision visible/infrarouge et traitement d'image avancé, pour l'Industrie, l'Agriculture durable, l'Environnement et les technologies vertes.

La Société i2S est cotée sur Euronext Growth depuis le 24 octobre 2007

(ISIN: FR0005854700 / Mnémono: ALI2S) www.i2s.fr/fr/page/investisseurs

Prochain rendez-vous : Chiffre d'Affaires 2025 le **23 janvier 2026** (après bourse)

Contacts i2S-INNOVATIVE IMAGING SOLUTIONS

Xavier DATIN, Président x.datin@i2s.fr