

COMMUNIQUE DE PRESSE
Pessac, le 17 juillet 2025



ALI2S
EURONEXT
GROWTH

Chiffre d'affaires de **3,7 M€** sur le trimestre, un écart ramené à **6,5%** par rapport à 2024, dans une saisonnalité inversée qui devrait perdurer sur l'année.

Les nouvelles activités **Orphie** et **Twiga** restent très dynamiques.

Des nouveaux contrats porteurs d'avenir.

EN K€	2025	2024	Variation
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%
Chiffre d'affaires 2^{ème} trimestre	3 722,86	3 984,56	-6,57%
i2s_Vision	963,69	1 213,38	-21%
i2s_DigiBook	1 343,86	1 565,16	-14%
i2s_Medcare	1 090,89	798,42	37%
i2s_Orphie	324,42	407,60	-20%
Chiffre d'affaires 1^{er} trimestre	3 682,90	4 562,76	-19,28%
i2s_Vision	974,11	960,65	1%
i2s_DigiBook	1 625,88	2 652,27	-39%
i2s_Medcare	654,68	714,18	-8%
i2s_Orphie	428,23	235,66	82%

CA HT EXPORT	2025	2024	Variation
Chiffre d'affaires 1^{er} semestre	5 103,9	6 212,8	-17,84%
En % du CA	68,9%	72,7%	-5%
Dont Export direct	5 107,8	6 202,4	-18%
Dont Exonération de TVA	-3,9	10,4	-137%

i2S Innovative Imaging Solutions annonce un chiffre d'affaires de 7 406 K€ pour le premier semestre 2025, en recul de -13% par rapport à son équivalent de 2024. Grâce à un second trimestre moins en retrait (-6,5%), ce recul apparaît toutefois moins fort que celui constaté au premier trimestre (-19%). Contrairement à 2024, où la croissance avait été concentrée sur le premier semestre (+ 9% vs S1 2023), avant de ralentir au second semestre pour terminer sur une hausse annuelle de + 4,7%, l'exercice 2025 semble être marqué par une inversion de saisonnalité. La bonne dynamique des entrées de commandes d'Orphie (+69%) et de Twiga (+41%), constatée sur ce premier semestre, laisse en effet augurer d'une reprise d'activité, dans un contexte malgré tout empreint d'un attentisme ambiant, qui affecte tous les marchés du Groupe, pourtant fortement diversifiés.



Produits commercialisés sous marque i2S

i2S DigiBook

Retour à la saisonnalité habituelle et évolution conforme aux attentes

Malgré un chiffre d'affaires sur le premier semestre 2025 de **2 970 K€** en recul de **-30%** par rapport au **4 217 K€** du S1 2024 (atypique par rapport au cycle annuel classique de l'activité, lié alors à un carnet résiduel de commandes à livrer), le rythme des ventes reste conforme à nos attentes. Celui-ci reflète la saisonnalité des appels d'offres, désormais bien intégrée à nos processus de production. Par ailleurs, nous disposons d'une visibilité satisfaisante sur un nombre significatif de projets en cours d'appels d'offres, ce qui nous permet d'anticiper un chiffre d'affaires comparable à celui de 2024, de l'ordre de **8 M€**. Toutefois, dans le contexte géopolitique actuel, nous n'écarterons pas d'éventuels décalages ou remise en cause de certains projets. La majorité de nos clients étant des institutions publiques, ils demeurent sensibles à la situation politique et économique de leur pays.

Des faits marquants récents, intervenus au cours de ce premier semestre, sont venus renforcer la confiance des équipes d'**i2S DigiBook** dans leur capacité à maintenir le leadership de l'activité sur son marché :

- Participation record au Congrès des partenaires revendeurs internationaux, organisé début avril 2025 à Nice, avec une forte proportion de participants non européens, venus spécialement de territoires éloignés, notamment du Moyen-Orient, d'Inde, d'Australie, d'Afrique du Sud et du continent Américain,
- Excellent accueil de leur part pour les récentes innovations annoncées par l'activité :
 - Scanner intelligent permettant une calibration automatique, déclenchée et pilotée par l'opérateur ; des webinaires en plusieurs langues, très suivis, en ont résulté durant le semestre, permettant de présenter les arguments de différenciation pertinents, à mettre en avant dans les réponses aux appels d'offres à venir,
 - Fonction de prévisualisation destinée à équiper nos scanners linéaires ; une première sur le marché, simplifiant fortement la numérisation des documents de grande taille,
- Succès d'audience, remporté par l'organisation, pour la première fois, d'un Congrès de partenaires revendeurs pour l'Asie du Sud-Est, qui s'est déroulé en juin à Kuala Lumpur, afin de capitaliser sur le lancement de nos nouveaux produits,
- Une fois effectué le remplacement, en cours durant le mois de juillet, d'un fournisseur de deuxième rang d'une pièce critique, **i2S DigiBook** devrait retrouver son rythme de production et ses délais de livraison compétitifs.

Bénéficiant d'un réseau étendu de partenaires revendeurs fidèles et expérimentés et d'un support marketing / communication et après-vente proactif, **i2S DigiBook** dispose des meilleurs atouts stratégiques pour poursuivre sa trajectoire de pénétration internationale et de croissance rentable dans les semestres à venir.

i2S Orphie

Prévision de croissance sur l'année confirmée : plus de 50% par rapport à 2024

Avec **753 K€** de chiffre d'affaires au premier semestre 2025, contre **643 K€** en S1 2024 (et **227 K€** en S1 2023) cette activité poursuit sa 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 délibérément 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. Un contrat stratégique a notamment été signé par **i2S Orphie** au cours du premier trimestre 2025, avec la société Unique Group, acteur majeur international (basé aux Emirats Arabes Unis) dans la location et la fourniture de solutions pour l'industrie sous-marine, notamment dans les domaines de l'inspection et de l'ingénierie offshore, avec une présence internationale très étendue, allant du Royaume Uni jusqu'à Singapour.
- 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 premier semestre 2025, plus particulièrement en Norvège, aux Etats-Unis, où la présence locale est déterminante, et en République Populaire de Chine, avec des premiers engagements de commandes en volume.
- 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), de nature 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 **2,1 M€** de commandes enregistrées sur le premier semestre 2025 – à livrer majoritairement sur l'exercice – soit une progression de plus de **69%** par rapport au S1 2024, les équipes d'**i2S Orphie** anticipent un dépassement de leur objectif de croissance annuelle de plus de **50%**.

D'autant que des améliorations de performance sont en cours de développement pour repousser encore les limites de la qualité d'image. Dans la continuité de la démarche d'amélioration continue menée avec succès pour la numérisation du patrimoine, ces travaux sont désormais appliqués à l'imagerie sous-marine, avec notamment le lancement d'un algorithme d'amélioration de la gestion des couleurs. Aujourd'hui on ne compare plus **Orphie** aux caméras standards, on compare **Orphie** à la première génération d'**Orphie**, et la qualité d'image s'améliore encore.

Par analogie avec ses propositions en matière de caractérisation objective de la qualité d'un équipement de numérisation du patrimoine, qu'i2S avait formulées et qui depuis ont conduit à la formalisation d'une norme ISO applicable à l'ensemble des équipements des acteurs du marché, **i2S Orphie** prépare la publication prochaine d'une charte de mesure objective de performance 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 ; cette charte inédite dans le monde sous-marin permettra de quantifier la comparaison entre une caméra **Orphie** et n'importe quelle autre caméra du marché, selon des valeurs mesurées précises et caractéristiques de la qualité d'image, au-delà de la perception déjà très positive des clients et des prospects, pendant leurs opérations de tests et de comparaisons en direct.

En s'inspirant de l'expérience réussie du Groupe avec **i2S DigiBook**, devenu leader sur le marché de la numérisation patrimoniale, **i2S Orphie** focalise ses ressources humaines et financières au service

de son ambition pour acquérir une reconnaissance similaire sur le marché de l'imagerie sous-marine et pour constituer ainsi un nouveau moteur de croissance rentable pour i2S.

Produits sur mesure

i2S Vision + Twiga

Excellente dynamique de Twiga – des nouveaux succès commerciaux

Clôturant un premier semestre 2025 à **1 938 K€**, cette activité a continué d'être affectée par le ralentissement des appels de livraison de son client équipementier historique majeur (positionné sur le marché des systèmes d'inspection de contenants en verre).

La baisse contenue du chiffre d'affaires à **-11%** résulte de la bonne performance commerciale de **Twiga**, dont les produits sur mesure couvrent des besoins diversifiés (cartes vidéo embarquées dans des avions d'affaires, cartes vidéo intégrées dans des jumelles, caméras utilisées dans des applications à base de drones) et rencontrent le succès auprès d'équipementiers internationaux. De nouveaux donneurs d'ordres, actifs dans les secteurs porteurs d'avenir tels que l'environnement et l'agriculture durable, qui nous ont confié des projets de développement (caméras embarquées sur convoyeurs de minerais et de granulats, phénotypage de plantes, outil de diagnostics vétérinaires), témoignent de la pertinence de notre savoir-faire *Du Photon au Cloud*.

i2S MedCare

+15% de progression des ventes sur le semestre

L'activité est parvenue à facturer **1 746 K€** de chiffre d'affaires sur le semestre, soit une progression de **+15%** vs 2024, grâce à la combinaison de deux facteurs bénéfiques – des livrables de projets de développement de produits sur mesure (maquettes, preuves de concept) prévus et cadencés sur le semestre, dont les commandes avaient été enregistrées en 2024 et – des expéditions notables d'équipements spécifiques développés par **Twiga**, dont la pénétration auprès de ses clients équipementiers principaux se renforce (caméras sans fil pour scialytiques chirurgicaux, systèmes de lecture pour personnes victimes de déficience visuelle).

Pour rappel, au cours du premier trimestre 2025, un important contrat a été remporté par cette activité auprès d'un client équipementier historique majeur pour le développement d'un nouveau dispositif médical susceptible de connaître un fort potentiel commercial dans les années à venir, accentuant la confiance des équipes d'i2S Medcare à l'égard des réalisations futures de cette activité.

Ventes Export

Part des ventes Export en baisse de -18% sur le semestre

Avec **5 104 K€** de facturation au premier semestre 2025, les ventes Export du Groupe affichent une baisse de **-18%** par rapport au semestre équivalent de 2024, impactées par une combinaison moins favorable des livraisons facturées durant le semestre. Les ventes Export représentent toutefois encore **69%** du chiffre d'affaires global d'i2S, contre **73%** au SI 2024 et **64%** en 2023.

i2S dans le top 1% des sociétés évaluées en 2025 par la plateforme EcoVadis*

Dans le droit fil de la publication au cours du premier trimestre de cet exercice de son premier rapport extra financier, i2S a poursuivi sa démarche, entamée en 2021 auprès d'EcoVadis, de faire évaluer sa démarche RSE ; sur la base des documents justificatifs fournis en 2025 aux experts de la plateforme, i2S a décroché la médaille de platine, se hissant ainsi dans le top **1%** des 150 000 entreprises évaluées. Cette reconnaissance vient légitimement récompenser les femmes et les hommes de notre entreprise, qui chaque jour s'engagent à mettre en œuvre les actions et à prendre les initiatives pertinentes, de nature à servir l'ambition d'i2S au service de l'innovation et du progrès.

Disposant des ressources financières et humaines lui permettant de mener pleinement à bien ses projets de développement stratégique, sa politique d'investissement et de poursuivre sa démarche de croissance externe, i2S renouvelle sa confiance, malgré les incertitudes géopolitiques actuelles, dans ses capacités et ses atouts, pour maintenir une croissance rentable et durable de ses ventes au cours des prochains semestres.

** EcoVadis est un des acteurs majeurs de la notation de performance RSE, qui délivre chaque année son évaluation sur 21 critères de RSE, groupés en 4 thèmes : **L'environnement, Le social et droits de l'homme, L'éthique, Les achats responsables.** Les enjeux couverts par chaque évaluation se basent sur la pertinence de ces critères face au contexte de l'entreprise évaluée, tels que le secteur d'activité, la taille ou la localisation géographique.*

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

i2S Innovative Imaging Solutions est spécialisée 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 la numérisation 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 clients OEM – Développement et fabrication à façon

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

i2S – Vision (1980)+Twiga (2023), solutions embarquées alliant vision visible/infrarouge et traitement d'image avancé, pour l'Agriculture durable (phénotypage de plantes, suivi du développement de larves d'insectes), 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 : Résultats du 1^{er} semestre 2025 : **25 septembre 2025** (après bourse)

Contacts i2S-INNOVATIVE IMAGING SOLUTIONS

Xavier DATIN, Président x.datin@i2s.fr