

COMMUNIQUE DE PRESSE

Pessac, le 23 janvier 2026



Chiffre d'Affaires 2025 à 16,9 M€ (-6% vs 2024)

Fortes disparités des Ventes selon les activités

Maintien attendu de la rentabilité, grâce à nos anticipations dès le T2

i2S confirme la solidité et la résilience de son modèle économique, en contenant la baisse de ses ventes sur l'exercice 2025 à -6% par rapport à 2024 (contre -8% à fin T3). Cette performance reflète des dynamiques d'activités contrastées, soutenues par la très forte contribution des produits de TWIGA, en progression de +18%, et d'ORPHIE, en croissance de +12%. Grâce à la mise en œuvre anticipée (dès le T2) de mesures de gestion rigoureuses privilégiant la rentabilité, l'équipe dirigeante anticipe un maintien de la rentabilité en 2025, avec un EBE comparable à celui atteint au cours de l'exercice 2024.

EN K€	2 025	2 024	Variation
Total Chiffre d'affaires	16 891,08	17 965,19	-5,98%
i2s_Vision	4 200,21	4 464,57	-6%
i2s_DigiBook	7 126,49	8 269,83	-14%
i2s_Medcare	3 606,04	3 489,00	3%
i2s_Orphie	1 958,35	1 741,79	12%
Chiffre d'affaires 4ème trimestre	5 154,97	5 223,21	-1,31%
i2s_Vision	1 388,54	1 478,98	-6%
i2s_DigiBook	2 396,09	2 089,72	15%
i2s_Medcare	919,29	1 279,12	-28%
i2s_Orphie	451,05	375,39	20%
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	2 209,88	22%
i2s_Orphie	1 507,30	1 366,40	10%
Chiffre d'affaires 3eme trimestre	4 330,35	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 1er 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%

Issu de la mutation stratégique du Groupe, engagée dès 2020, le modèle économique déployé par i2S privilégie une croissance organique rentable, centrée sur les technologies de vision intégrée



historiquement maîtrisées par l'entreprise, pour réaliser des applications innovantes et différenciées, de nature à produire un impact positif et bénéfique sur la planète et ses habitants.

Cette stratégie, renforcée par des acquisitions réussies (ORPHIE, TWIGA), s'accompagne d'un recentrage des développements R&D sur des solutions d'imagerie à forte valeur ajoutée, ciblant en priorité des segments de marché porteurs d'avenir, dans le cadre du nouveau périmètre d'activités du Groupe, issu de la cession de sa filiale de Distribution (*séparation définitive d'avec BASLER France, opérée le 31/07/2024*).

Au cours de l'exercice 2025, les ventes des produits commercialisés sous marque i2S (Digibook, Twiga, Orphie) ont représenté 83% du chiffre d'affaires du Groupe, contre 17% pour les produits sur mesure.

Produits commercialisés sous marque i2S

i2S DigiBook

7 126 K€, soit 42% du CA du Groupe

Retour à la saisonnalité habituelle des ventes

Avec un Chiffre d'Affaires sur 12 mois de 7 126 K€, en recul de -14% par rapport 2024 (à noter qu'un carnet résiduel de commandes à livrer avait conduit à un T1 2024 particulièrement élevé vs le cycle annuel classique de l'activité), i2S DigiBook clôture légèrement en deçà des anticipations à fin septembre 2025, en raison de délais de livraison rallongés sur certains ensembles mécaniques de notre gamme Quartz, dont la part relative était particulièrement importante dans le carnet de commandes de fin d'exercice.

Les ventes de 2025 ont été influencées par trois facteurs conjoncturels importants :

- Une activité commerciale contrastée, entre des pays traditionnellement moteurs comme l'Espagne et l'Allemagne, qui ont sous-performé en 2025, tandis que d'autres, adoptant traditionnellement un rythme plus ralenti (Etats-Unis, France), ont affiché de bonnes performances relatives au cours de l'exercice,
- L'absence de projets de numérisation majeurs. A noter un important appel d'offres, dont l'attribution provisoire nous a été signifiée (120 scanners CopiBook OS), pour des livraisons prévues en 2026, grâce à une logistique anticipée adaptée,
- Des reports d'investissement, liés au profil de nos clients, qui sont en majorité des institutions publiques, souvent très sensibles à la situation politique et économique de leur pays respectif et qui voient leurs calendriers budgétaires affectés par les incertitudes géopolitiques mondiales.

Dans ce contexte, l'activité a su renforcer sa position de leader sur son segment de marché des solutions haut de gamme de numérisation de documents grands formats, en pénétrant de nouvelles zones d'export lointain (Malaisie, Brésil), bénéficiant d'un solide réseau de partenaires revendeurs, proactivement soutenus par nos équipes support, logistique, marketing & communication, fortement mobilisées.

Les équipes R&D ont poursuivi leur feuille de route technologique, orientée vers l'enrichissement des solutions de dématérialisation de documents patrimoniaux constitutives de l'offre d'i2S DigiBook, avec

de nouvelles fonctionnalités, innovantes et originales, dont les commercialisations devraient intervenir au cours des semestres à venir. On citera notamment :

- o La mise au point d'une fonction de prévisualisation de cadrage (compatible avec tous les scanners grands formats de la gamme et activable avant le démarrage d'une séquence de numérisation),
- o Le développement de notre futur « scanner intelligent » (doté d'une fonction de calibration et de contrôle d'image selon six critères de qualité, activable en cours de processus de numérisation).

Compte tenu de ces éléments, et en dépit d'un environnement toujours aussi incertain, l'activité devrait générer en 2026 un Chiffre d'Affaires de 7 500 K€, en ligne avec les niveaux historiquement observés, et soumis à la saisonnalité habituelle des ventes.

i2S Orphie

1 958 K€, soit 12% du CA du Groupe

12% de croissance par rapport au CA de 2024

Avec 1 958 K€ de Chiffre d'Affaires contre 1 742 K€ en 2024 (et 622 K€ en 2023) l'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 trois canaux de ventes – **des grands comptes loueurs de caméras – des sociétés exploitantes de plateformes (industrie pétrolière, parcs éoliens) ou spécialisées en travaux sous-marins dans les mêmes secteurs énergétiques – des partenaires distributeurs.**

Alors que l'activité a enregistré 3,2 M€ de commandes sur douze mois, elle n'est toutefois pas parvenue à atteindre son objectif anticipé de 50% de croissance des ventes. En effet, même si elle a pu bénéficier d'une très bonne dynamique de pénétration sur certains territoires (Europe du Nord, Chine), elle a été pénalisée par la non-réalisation de leurs engagements quantitatifs de commandes sur l'exercice, par certains distributeurs – dont le statut d'exclusivité a dû être remis en cause.

Via l'organisation de multiples « road shows » et la participation à de nombreux salons internationaux au cours de l'exercice, les équipes marketing et commerciales d'i2S Orphie ont pu étendre le réseau de distribution, en nouant des accords avec des partenaires positionnés sur de nouveaux territoires, dont certains sont réputés pour leurs ressources pétrolières (Nigeria, Brésil).

Les équipes R&D ont poursuivi leurs développements visant à la validation d'une charte de mesure de performances et de qualité d'image de nos caméras sous-marines dans un environnement turbide, reconnue par un organisme agréé et donc source de différenciation par rapport aux caméras concurrentes. En parallèle, la mise au point de caméras sous-marines, capables de descendre à de plus grandes profondeurs (4 000 et 6 000 mètres) est toujours en cours, en privilégiant la réduction des coûts et l'indépendance stratégique en matière d'approvisionnement.

En partant d'un carnet de commandes de début d'exercice 2026 déjà bien garni (980 K€) et en tenant compte de leurs anticipations de succès sur plusieurs contrats majeurs en cours de discussion, les équipes commerciales d'i2S Orphie sont déterminées à relever le défi d'atteindre l'objectif ambitieux d'une croissance de 50% du Chiffre d'Affaires en 2026.

Produits sur mesure

i2S Vision + Twiga

4 200 K€, soit 25% du CA du Groupe

Excellente dynamique de Twiga

Le Chiffre d'Affaires 2025 de cette activité est tiré par les ventes des solutions de Twiga, qui s'élèvent à 2 983 K€, tandis que celles de Vision, à 1 217 K€, restent fortement pénalisées par le ralentissement des appels de livraison d'un grand client équipementier du secteur verrier.

La très bonne performance commerciale de Twiga résulte du fait que ses produits sur mesure couvrent des besoins diversifiés, notamment des caméras utilisées dans des applications à base de drones, et séduisent de nouveaux équipementiers internationaux, dont deux récemment identifiés 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 + Twiga

3 606 K€, soit 21% du CA du Groupe

Fidélisation de clients équipementiers stratégiques

i2S Medcare a réalisé un Chiffre d'Affaires de 3 606 K sur l'exercice, en hausse de +3% vs 2024, grâce à des ventes significatives (1 968 K€) de solutions spécifiques développées par Twiga.

Ces produits (caméras 4K et 60GHz sans fil, intégrables dans des scialytiques chirurgicaux, systèmes de lecture pour personnes victimes de déficience visuelle) permettent à i2S MedCare de fidéliser des clients équipementiers internationaux majeurs et d'étendre son influence sur le marché des systèmes vidéo embarqués. Un important contrat a d'ailleurs été remporté auprès d'un équipementier médical historique pour le développement d'un nouveau dispositif à fort potentiel commercial.

Les avancées techniques enregistrées au cours de l'exercice 2025 sur les projets stratégiques, dont certains sont en cours de développement depuis déjà plusieurs années (modélisation 3D, suivi d'embryons), ainsi que les sorties réussies de préséries de nouveaux équipements sur mesure, susceptibles d'entraîner des volumes de fabrication significatifs dans les semestres à venir, justifient le maintien de notre confiance à l'égard des réalisations futures de cette activité.

Ventes Export

Ratio des ventes Export en baisse de -6% sur l'exercice

CA HT EXPORT K€	2 025	2 024	Variation
Total i2S Export	11 498,53	12 953,41	-11,23%
En % du CA	68,1%	72,1%	-6%
Dont Export direct	11 311,89	12 921,64	-12%
Dont Exonération de TVA	186,64	31,78	487%

Le Chiffre d'Affaires réalisé par i2S en 2025 à l'international, affecté notamment par le ralentissement conjoncturel des ventes d'i2S DigiBook, ressort en baisse de -11% par rapport à 2024. Malgré cette baisse, analogue à celle de l'ensemble du Groupe (- 6% en % de CA), les ventes Export représentent encore 68% du Chiffre d'Affaires global d'i2S, contre 72% en 2024 et 70% en 2023.

Malgré un niveau de Chiffre d'Affaires en repli par rapport à 2024, l'équipe dirigeante a su accélérer la mutation stratégique du Groupe, en réduisant sa dépendance aux produits sur mesure, tout en maintenant un fort engagement de ses équipes commerciales et techniques. Elle est également parvenue à préserver sa rentabilité économique, garantissant ainsi sa capacité à financer sa politique de croissance externe, qui demeure l'un des objectifs prioritaires du Groupe.

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) + **Twiga** (2023), 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 / Mnémo: ALI2S) www.i2s.fr/publications-investisseurs/

Prochain rendez-vous : Résultats annuels 2025 : **19 mars 2026** (après bourse)

Contacts i2S-INNOVATIVE IMAGING SOLUTIONS

Xavier DATIN, Président x.datin@i2s.fr