

Résultats du premier semestre 2025

- Un chiffre d'affaires en hausse de +33,2% en phase avec la feuille de route stratégique¹
- Perspectives 2025 : un second semestre à fort potentiel commercial
- Réaffirmation des objectifs financiers à court et moyen terme

Montpellier, le 24 septembre 2025. Intrasense (ISIN : FR0011179886), [expert français en solutions d'imagerie médicale facilitant et sécurisant les diagnostics, la prise de décision et le suivi thérapeutique](#), annonce la publication de ses résultats semestriels 2025 et de ses avancées sur la feuille de route. Ces comptes ont été arrêtés le 24 septembre 2025 par le Conseil d'Administration.

Alexandre Salvador, Directeur Général d'Intrasense, déclare : « *Ce premier semestre 2025 s'inscrit dans la continuité de notre fin d'année 2024 qui a été marquée par des mesures de structuration associées à la montée en puissance de nos équipes commerciales. Nos récents succès commerciaux ainsi que les bénéfices cliniques plébiscités par l'ensemble des professionnels du secteur nous confortent quant à la qualité de nos solutions sur notre marché. Avec un écosystème qui a parfaitement intégré la révolution apportée par l'application de l'IA dans l'imagerie médicale, nous sommes pleinement confiants dans notre capacité à nous imposer en tant qu'acteur incontournable en radiologie et imagerie oncologique. Après avoir présenté en mars 2025 une feuille de route fondée sur 4 piliers stratégiques, nous sommes désormais prêts à accélérer notre plan de développement pour concrétiser nos objectifs ambitieux en matière de chiffre d'affaires, de prises de commandes et de rentabilité.* »

¹ Voir communiqué de presse du 26 mars 2025

Compte de résultat consolidé simplifié (en k€)

IFRS - En K€ Comptes audités	1 ^{er} semestre 2024	1 ^{er} semestre 2025	Variation (%)
Chiffre d'affaires	1 203	1 603	+33%
Achats consommés	(134)	(397)	+196%
Charges de personnel	(1 877)	(3 007)	+60%
Charges externes	(709)	(603)	-15%
Autres produits et charges d'exploitation	-78	-96	+23%
EBITDA	(1 595)	(2 500)	-57%
Dotations aux amortissements	(482)	(534)	-11%
Dotations et reprises aux provisions	7	290	-
Résultat opérationnel	(2 070)	(2 725)	-32%
Résultat net part du Groupe	(2 027)	(2 844)	-40%

Un chiffre d'affaires semestriel en hausse de +33,2%

- **Une activité portée par l'Europe et la France**

Comme annoncé à l'occasion de la publication du chiffre d'affaires semestriel 2025², l'activité est en hausse de +33% (1,6 M€) par rapport au 1^{er} semestre 2024. En séquentiel, le chiffre d'affaires est en hausse de plus de 50% par rapport au 2nd semestre 2024. Cette hausse est portée principalement par les ventes en Europe et en France qui atteignent des taux de croissance respectifs de +279,5% et +24,6%. Toutes les zones géographiques sont en croissance à l'exception de la Chine où Intrasense mène uniquement une politique de suivi de ses positions existantes pour se tourner vers des zones plus prometteuses.

- **Des résultats en ligne avec la feuille de route stratégique**

Sur le premier semestre 2025, les charges de personnel ont augmenté à 3,0M€ (+60% vs. S1-2024). Afin de mener à bien sa nouvelle feuille de route stratégique, Intrasense a procédé à des recrutements

² Voir Communiqué de presse du 24 juillet 2025.

clés en 2024 et 2025, notamment autour d'une nouvelle équipe de ventes et de la Direction Produit et Marketing. Par ailleurs, dans le cadre de sa stratégie innovation et extension produits, la Société continue de recruter de nombreux ingénieurs en R&D, ils représentent désormais 50% de l'effectif total.

Les charges externes sont en léger recul à 0,6M€ (-15% vs. S1-2024). Dans le cadre d'une feuille de route ambitieuse, Intrasense a su limiter ses coûts et ses achats externes. En séquentiel, soit par rapport au 2^e semestre d'exercice 2024, ces charges sont en baisse de 30%, illustrant la qualité de la gestion actuelle des ressources du Groupe.

L'EBITDA est en recul sur ce premier semestre à -2,5M€, -57% par rapport au 1^{er} semestre 2024. Il est principalement impacté par la forte hausse des charges de personnel commencée au 2^e semestre 2024. Néanmoins, en séquentiel, il est en amélioration de +8%. La hausse des charges de personnel s'inscrit dans une reprise d'activité, conformément à la feuille de route stratégique d'Intrasense.

Enfin, le résultat net part du groupe est négatif à -2,8M€, en repli de 40% par rapport au 1^{er} semestre 2024. Cette perte a été réduite en comparaison au 2nd semestre 2024 de l'ordre de -22%, démontrant une nouvelle fois une bonne gestion des coûts orchestrée depuis ce début d'année 2025.

- **Une situation financière stable**

Au 30 juin 2025, la trésorerie nette d'Intrasense est stable à hauteur de +1,4 M€ contre +1,3 M€ à la même date l'année dernière. Au-delà de la politique de maîtrise des coûts d'Intrasense, la Société a encaissé 4,2 M€ provenant d'opérations de financement de la part de Guerbet, actionnaire principal d'Intrasense.

Les emprunts et dettes financières sont stables par rapport au 31 décembre 2024. Dans la continuité de l'année 2024, Intrasense continue à rembourser les prêts en cours dont le Prêt garanti par l'État (PGE). La Société n'a pas contracté de nouveaux emprunts bancaires sur la période.

2025 : mise en application de la feuille de route stratégique

Dans le but de garantir croissance et compétitivité, Intrasense a concentré ses efforts à la bonne mise en pratique de sa feuille de route stratégique reposant sur 4 piliers :

- **Extension de gamme produits dédiée à l'oncologie** avec de nouvelles certifications pour toutes les familles de produits :
 - **DUOnco™ Bone**, Intrasense a annoncé en mars 2025 la première certification CE³ au monde pour un algorithme d'IA dédié à la détection des lésions osseuses sur les scanners CT.
 - **DUOnco™ Pancreas**, Intrasense et Guerbet ont annoncé en mars 2025 le statut de « Breakthrough Device » par la FDA (US Food and Drug Administration). Puis, en août

³ Sous règlement MDR (2017/745)

- 2025, la solution a reçu le marquage CE³. En s'attaquant à l'un des cancers les plus meurtriers, cette innovation est majeure pour le domaine médical et offre des perspectives de croissance forte pour Intrasense.
- **Liflow® 3.0** a reçu son marquage CE³ en juillet 2025. Spécialisée dans le suivi oncologique, la solution Liflow® comprenait déjà des algorithmes dédiés au foie et aux poumons et a été de nouveau enrichie d'un algorithme dédié à la détection des lésions osseuses.
 - **Myrian® 2.14** a obtenu en mars 2025 la certification CE³ qui a apporté des mises à jour spécifiques en sénologie.
- **Expansion géographique** : Intrasense, dans sa stratégie de diversification, s'est tournée sur cette première partie de l'année vers des zones géographiques à forts potentiels.
- En **France**, les ventes ont augmenté de +24,6% en partie grâce à des premières ventes d'IA appliquées à la détection des nodules pulmonaires.
 - En **Europe**, les ventes ont bondi de +279,5%. Intrasense s'est appuyée sur ses partenaires éditeurs de PACS, constructeurs et distributeurs de modalités, et sur son partenariat avec Guerbet qui a enregistré ses premières ventes en Europe. Cette bonne dynamique commerciale se poursuit sur les premiers mois du second semestre.
 - Dans les **autres zones**, les ventes ont été stables, notamment au Brésil où le partenariat avec un éditeur de PACS se poursuit.
 - Enfin, en **Chine**, les ventes sont en baisse de 47,5%. En ce début d'année, Intrasense a poursuivi l'adaptation de ses suivis sur ses clients existants tout en concentrant ses efforts commerciaux et marketing vers des zones commerciales plus prometteuses.
- **Innovation produits** : Intrasense poursuit sa stratégie d'intégration de l'IA à l'imagerie oncologique dans le but de consolider son statut d'acteur pionnier dans ce domaine. Pour rappel, le marché de l'IA en imagerie médicale est colossal :
- Entre 2024 et 2030, le marché de l'IA dans l'imagerie médicale, sur lequel se placent les solutions Intrasense, devrait connaître un taux de croissance annuel moyen de +27%⁴. Les segments des logiciels et plateformes représentent 60% du marché⁵.
 - Le marché de l'IA dans l'imagerie oncologique, adressé par la solution Liflow®, est estimé à 2,8 milliards de dollars⁶, le segment des logiciels et plateformes représentant 50% du marché.
- **Revenus récurrents et gestion optimisée des ressources** : sur cette première partie de l'année, Intrasense a renoué avec la croissance. Le nouveau mix produits/pays s'améliore avec la génération de revenus récurrents qui permettent de :

⁴ AI in Medical Imaging Market Size, Share, and Trends 2025 to 2034, Precedence Research, 2025

⁵ The global AI in medical imaging market size was valued at USD 1.28 billion in 2024 and is projected to reach around USD 14.46 billion by 2034, growing at a CAGR of 27.10% from 2025 to 2034, Precedence Statistics, 2025

⁶ AI In Oncology Market Size, Share & Trends Analysis Report By Component Type (Software Solutions, Hardware), By Cancer Type (Breast Cancer, Lung Cancer), By Application, By End-use, By Region, And Segment Forecasts, 2024 – 2030, Grand View Research, 2024

- Sécuriser et fidéliser le portefeuille clients avec un potentiel accru d'extension des ventes sur d'autres solutions du Groupe,
- Bénéficier d'une nouvelle visibilité financière avec l'intégration de revenus réguliers et récurrents sur des contrats portant sur des périodes d'engagement de 3 à 5 ans renouvelables,
- Planifier les dépenses opérationnelles, commerciales, marketing et d'investissement en Recherche & Développement, par rapport au carnet de commandes et aux perspectives d'encaissements de revenus mais aussi d'optimiser l'alignement de la structure des coûts avec une stratégie commerciale affinée.

Sur Liflow®, les prises de commande ont pris du retard. En effet, la Société a pris le temps de consolider les retours des premiers sites pilotes. De plus, le marquage CE a été différé et a eu lieu en juillet 2025. Néanmoins, l'activité n'a pas été pénalisée par ce retard grâce à la très bonne dynamique enregistrée sur la solution Myrian®. Les prises de commandes se sont fortement accélérées depuis le début de l'année avec de nombreux contrats signés sur le modèle SaaS permettant à Intrasense d'aborder la seconde partie de l'année avec confiance.

Perspectives : une seconde partie de l'année à fort potentiel commercial, réaffirmation des objectifs financiers

Dans la continuité de la première partie de l'année, Intrasense devrait profiter des opportunités commerciales liées à ses participations aux grands événements internationaux de radiologie. La Société va capitaliser sur :

- Les Journées Francophones de la Radiologie (JFR), congrès de référence dans les pays concernés.
- L'Annual Meeting of Radiological Society of North America (RSNA) qui est le plus grand congrès mondial dans ce secteur.

De plus, afin de créer de nouvelles tractions commerciales fortes, la Société envisage d'intégrer ses solutions à de nouvelles marketplaces, pour atteindre de nouveaux marchés sur de nouvelles zones géographiques à fort potentiel.

Enfin, en lien avec la feuille de route stratégique, Intrasense réaffirme son objectif de croissance à deux chiffres de son activité sur 2025. Cette performance devrait s'accompagner d'un volume de prises de commandes à plus de 5 M€ pour l'année 2025.

À propos d'Intrasense

Expert français de l'imagerie médicale depuis 2004, Intrasense développe et commercialise dans 40 pays des plateformes logicielles facilitant et sécurisant le diagnostic, la prise de décision et le suivi thérapeutique.

Myrian®, solution de visualisation avancée en radiologie, met au service de 1200 établissements de santé des applications cliniques d'aide à l'interprétation de tous types images. Depuis 2021, Intrasense développe Liflow®, une nouvelle plateforme dédiée à l'oncologie, pluridisciplinaire et collaborative, permettant d'optimiser la prise en charge et le suivi du patient. Filiale digitale du groupe Guerbet depuis juin 2023, Intrasense poursuit l'enrichissement de ses solutions par l'intégration d'algorithmes d'intelligence artificielle en imagerie médicale. Ses équipes travaillent en étroite collaboration avec les professionnels de santé pour contribuer à sauver des vies.

Plus d'informations sur www.intrasense.fr

Contacts

INTRASENSE

Chargée des communications

Salomé Sylvestre

Tél. : +334 67 13 01 30

investisseurs@intrasense.fr

SEITOSEI.ACTIFIN

Relations Analystes & Investisseurs

Foucauld Charavay

Tél. : +336 37 83 33 19

intrasense@seitosei-actifin.com

Relations Presse

Isabelle Dray

Tél. : +331 56 88 11 29

isabelle.dray@seitosei-actifin.com