

## Intrasense annonce son chiffre d'affaires semestriel 2024

Montpellier, France, le 25 juillet 2024 à 17h45 CEST

- Chiffre d'affaires du premier semestre 2024 : 1 203 k€
- Activité du Groupe de nouveau pénalisée par la situation politique en Chine et en Europe de l'Est
- Réorganisation de l'équipe commerciale pour adresser des marchés porteurs

Intrasense (FR0011179886 - ALINS), spécialiste des solutions logicielles d'imagerie médicale et concepteur de Myrian<sup>®</sup> et Liflow<sup>®</sup> (la « Société »), annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires semestriel 2024 IFRS<sup>1</sup> consolidé au niveau Groupe.

### Chiffre d'affaires semestriel consolidé du Groupe

Au premier semestre 2024, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1 203 k€, enregistrant une baisse de son activité de -45% par rapport au premier semestre 2023.

	S1 2024 à taux de change courant	% Variation	S1 2024 à taux de change constant <sup>2</sup>	% Variation	S1 2023
1 <sup>er</sup> semestre	1 203	-44,77%	1 196	-45,09%	2 178
<b>TOTAL</b>	<b>1 203</b>	<b>-44,77%</b>	<b>1 196</b>	<b>-45,09%</b>	<b>2 178</b>

Cette baisse résulte de facteurs géopolitiques et économiques ayant perturbé les activités commerciales en Europe et en Asie.

En effet, l'instabilité géopolitique en Europe de l'Est perdure, empêchant une reprise des activités du Groupe sur cette géographie. De plus, la campagne anti-corruption mise en place par le gouvernement chinois en juillet 2023, partiellement levée dans certaines provinces en début d'année, continue de ralentir fortement les opérations dans cette région clé.

<sup>1</sup> Bilan et compte de résultats consolidés annuels du Groupe Intrasense, audités et non certifiés par les commissaires aux comptes.

<sup>2</sup> A taux de change constant (TCC) : l'impact des taux de change a été éliminé en recalculant les ventes de la période sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

Malgré ces défis, le premier semestre 2024 a été marqué par des réalisations importantes pour Intrasense, qui prépare son rebond en se recentrant sur des zones plus stables à fort potentiel.

Le Groupe a notamment obtenu le marquage réglementaire CE sous MDR pour la version 2.12 de sa plateforme Myrian®, intégrant de nouveaux algorithmes d'intelligence artificielle pour les poumons et la prostate. Cette nouvelle version, proposée sous forme d'abonnement aux services d'IA générant des revenus récurrents, marque un tournant dans le positionnement de la plateforme. Mise sur le marché au deuxième trimestre, Myrian® 2.12 bénéficie d'une traction forte qui sera un moteur de la croissance au cours du second semestre.

En parallèle, le Groupe a obtenu en avril 2024 le marquage de sa nouvelle plateforme dédiée à l'imagerie oncologique, Liflow®. Le franchissement de ce jalon majeur illustre la détermination d'Intrasense à mener à bien ses initiatives stratégiques en respectant la feuille de route de la Société. La certification de Liflow® ouvre de nouvelles perspectives en vue de son déploiement et son adoption sur le marché, consolidant ainsi l'offre de produits premium d'Intrasense. La nouvelle plateforme, actuellement déployée au sein de sites pilotes, bénéficiera d'une forte visibilité lors du second semestre et notamment au cours des congrès clés de la radiologie en fin d'année.

## Répartition géographique du chiffre d'affaires consolidé du Groupe (norme IFRS – en k€)

	S1 2024 à taux de change courant	% Variation	S1 2024 à taux de change constant <sup>3</sup>	% Variation	S1 2023
Ventes France	444	-23,71%	444	-23,71%	582
Ventes Europe	144	-72,15%	144	-72,15%	517
Ventes Chine	245	-63,65%	238	-64,69%	674
Ventes autres zones	370	-8,64%	370	-8,64%	405
<b>TOTAL</b>	<b>1 203</b>	<b>-44,77%</b>	<b>1 196</b>	<b>-45,09%</b>	<b>2 178</b>

<sup>3</sup> A taux de change constant (TCC) : l'impact des taux de change a été éliminé en recalculant les ventes de la période sur la base des taux de change utilisés pour l'exercice précédent.

L'équipe commerciale se réorganise afin d'optimiser la stratégie de vente du Groupe, avec notamment l'arrivée en avril 2024 de Jérôme Thiebaud, Chief Business Officer. A la suite d'investissements en R&D, le groupe poursuit sa transformation en investissant au niveau commercial et marketing afin d'accélérer sa croissance et atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires. A horizon 2026, Intrasense maintient son ambition, grâce à sa stratégie d'innovation et commerciale, de doubler son chiffre d'affaires par rapport à l'exercice 2022, et d'atteindre l'équilibre opérationnel (en termes d'EBITDA).

En France, l'activité enregistre un chiffre d'affaires de 444k€, en recul de 23% par rapport à l'exercice précédent. L'équipe commerciale se renforce avec l'arrivée de nouvelles ressources pour adresser les marchés public et privé par zone géographique.

En Europe, le chiffre d'affaires d'Intrasense atteint 144k€, cette baisse résultant notamment de l'instabilité géopolitique en Europe de l'Est. En parallèle, la relation avec Guerbet se structure, avec pour objectif la génération d'activités commerciales directes sur de nouveaux pays, comme l'Italie. Le Groupe a renforcé sa présence aux principaux congrès médicaux européens tels que l'ECR (Autriche), RöKo (Allemagne), la SERAM (Espagne) et la SIRM (Italie). Ces événements augmentent la visibilité d'Intrasense et créent des opportunités de développement commercial. Intrasense va continuer à investir dans ces zones pour développer le chiffre d'affaires avec ses nouvelles solutions disponibles depuis le second trimestre 2024.

La Chine souffre du contexte politique et de son impact sur le secteur de la santé, qui, malgré un assouplissement constaté début 2024, n'est pas revenu à la normale. Le Groupe suit de près cette zone et ajuste sa stratégie d'investissement en conséquence, optimisant ainsi son positionnement.

Au Brésil, Intrasense poursuit sa collaboration avec MV, acteur majeur dans le développement de logiciels de gestion pour la santé, afin de développer et étendre ses activités commerciales dans cette région et en Amérique Latine.

## Perspectives

« Notre premier semestre a souffert d'un marché complexe en Europe de l'Est et en Asie. Néanmoins, nous sommes confiants dans nos capacités à réaliser une meilleure performance au second semestre, grâce à la commercialisation de Myrian® 2.12 et Liflow®. Les récentes initiatives stratégiques devraient porter leurs fruits au cours des prochains mois. Nous avons ainsi renforcé notre équipe avec des recrutements ciblés, notamment l'arrivée d'un Chief Business Officer chargé de redéfinir et dynamiser notre approche stratégique et commerciale. Ces initiatives soulignent notre détermination à consolider notre positionnement sur le marché, pour accélérer notre croissance dans les années à venir » indique **Nicolas Reymond, Directeur Général d'Intrasense**.

## 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®, nouvelle plateforme dédiée à l'oncologie, pluridisciplinaire et collaborative, permettant d'optimiser la prise en charge et le suivi du patient.

Filiale 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](http://www.intrasense.fr)**

### **Intrasense**

**Salomé Sylvestre**

Chargée des communications

Tél. : +334 67 13 01 30

[investisseurs@intrasense.fr](mailto:investisseurs@intrasense.fr)

### **NewCap**

**Thomas Grojean**

Communication financière  
et relations investisseurs

Tél. : +331 44 71 20 40

[intrasense@newcap.eu](mailto:intrasense@newcap.eu)