

Des résultats annuels 2024 en retrait dans un contexte assumé de transformation, d'élargissement de la gamme produits et d'investissements stratégiques au service de la croissance de demain

Une nouvelle feuille de route reposant sur 4 piliers stratégiques : innovation, extension de la gamme produits, expansion géographique, maîtrise financière

Une évolution du modèle d'affaires pour plus de revenus récurrents et des objectifs financiers ambitieux :

- Croissance à deux chiffres de l'activité en 2025
- Objectif de prises de commandes supérieur à 5 M€ en 2025
- L'atteinte du seuil de rentabilité à horizon 2027

Montpellier, le 26 mars 2025, 17h45 - **Intrasense** (ISIN : FR0011179886), expert français en solutions d'imagerie médicale facilitant les diagnostics, la prise de décision et le suivi thérapeutique, annonce la publication de ses résultats annuels 2024 et de sa nouvelle feuille de route stratégique. Ces comptes ont été arrêtés le 25 mars 2025 par le Conseil d'Administration. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées et le rapport de certification a été émis le 26 mars par les commissaires aux comptes.

Alexandre Salvador, Directeur Général d'Intrasense, déclare : " L'année 2024 a été une étape décisive pour Intrasense avec la certification de 6 de nos solutions (Myrian[®] 2.10, 2.12 et 2.13, Liflow[®] 1.0 et 2.0, DUOnco[™] Liver 1.0), des changements dans notre gouvernance, le maintien volontaire des investissements nécessaires à notre croissance future, le tout grâce au soutien de notre actionnaire de référence malgré le repli de notre activité. Ensemble, nous avons donc posé les bases d'une nouvelle dynamique qui s'inscrit dans une vision de croissance durable et structurée. Notre feuille de route repose sur quatre piliers stratégiques : l'innovation, l'extension de notre gamme de produits, l'expansion géographique et la maîtrise financière. Grâce à ces leviers, nous visons une accélération significative de notre développement, avec des objectifs financiers ambitieux et une évolution de notre modèle vers plus de revenus récurrents. Dès 2025, nous ambitionnons une croissance à deux chiffres et un retournement significatif en termes de prises de commande avec des solutions Liflow[®] et DUOnco[™] vendues sous modèles d'abonnements sur plusieurs années. Cette trajectoire nouvelle nous positionnera sur l'atteinte du seuil de rentabilité à horizon 2027. Plus que jamais, nous sommes convaincus que notre stratégie et l'engagement de nos équipes nous permettront de renforcer notre position sur ce marché en croissance exponentielle et de créer de la valeur sur le long terme, à la fois pour les patients et pour l'ensemble des professionnels du secteur médical."

Des résultats 2024 en phase avec une année de transformation du Groupe et le maintien d'investissements stratégiques

| <i>IFRS - En K€</i> | 2024 | 2023 |
|--------------------------------------|----------------|----------------|
| Chiffre d'affaires | 2 246 | 3 305 |
| Achats consommés | (686) | (361) |
| Charges de personnel | (4 127) | (3 807) |
| Charges externes | (1 572) | (1 714) |
| EBITDA | (4 308) | (2 780) |
| Dotations aux amortissements | (995) | (855) |
| Dotations et reprises aux provisions | (309) | 130 |
| Résultat opérationnel | (5 618) | (3 519) |
| Résultat net part du Groupe | (5 655) | (3 579) |

- **Un niveau d'activité affecté par un contexte géopolitique défavorable**

Comme annoncé à l'occasion de la publication du chiffre d'affaires 2024¹, l'activité s'est inscrite en recul de 32% par rapport aux volumes d'affaires enregistrés sur l'ensemble de l'exercice 2023. Cette baisse s'explique principalement par un contexte économique et géopolitique globalement défavorable, affectant particulièrement les zones d'implantation historiques du Groupe, principalement en Chine et en Europe.

En Chine, la poursuite des effets du ralentissement du marché, suite à la campagne anti-corruption mise en place en 2023 par le gouvernement, a freiné mécaniquement les ventes d'Intrasense. Le chiffre d'affaires sur cette zone a été divisé par 2 en 2024 pour atteindre 425 K€ contre 867 K€ réalisé un an auparavant. En Europe, l'activité s'inscrit en baisse continue depuis le début du conflit armé entre l'Ukraine et la Russie. Le chiffre d'affaires s'est inscrit en repli de 56% sur l'ensemble de l'exercice 2024, pour atteindre 329 K€ contre 1,1 M€ un an auparavant.

- **Une performance opérationnelle en baisse significative**

Sur l'exercice, les charges de personnel sont restées maîtrisées malgré le fort repositionnement stratégique et commercial opéré. Elles s'inscrivent en légère hausse de +8% par rapport à 2023, correspondant à quelques recrutements clés, opérés d'une part en Recherche & Développement afin de continuer à proposer des solutions intégrant de l'Intelligence Artificielle (IA) inédites sur le marché, et d'autre part au sein du service commercial afin de renouer avec une traction commerciale forte. L'équipe a ainsi été renforcée autour de Jérôme Thiébaud, nouveau Chief Business Officer du Groupe.

¹ Voir communiqué de presse publié le 6 février 2025.

Les charges externes sont, quant à elle, en recul de 8% sur l'exercice 2024 par rapport à 2023 et s'établissent à 1,57 M€, illustrant la qualité de la maîtrise des coûts et achats externes dans cette année de transformation.

L'EBITDA est mécaniquement impacté à la fois par la baisse des volumes d'affaires et les investissements stratégiques réalisés sur l'exercice. Il ressort en perte de 4,3 M€, soit une baisse de 55% par rapport à l'année 2023 (2,78 M€).

La somme de ces éléments couplée aux coûts de transformation volontaire explique l'évolution du résultat net part du Groupe d'Intrasense, négatif à hauteur de 5,7 M€ sur l'exercice 2024, contre des pertes de 3,6 M€ sur la même période 2023.

- **Une situation financière dégradée**

Au 31 décembre 2024, la trésorerie d'Intrasense s'élève à 930 K€ contre 4,5 M€ à la même date sur l'exercice 2023, soit une baisse significative sur douze mois. Cette dernière est la conséquence directe de certains investissements produits, technologiques et humains, volontairement maintenus en 2024, et qui contribueront d'autant à la croissance de l'activité sur les prochains semestres. Pour rappel, Intrasense a finalisé et certifié CE sous le nouveau règlement MDR ses solutions Myrian® 2.13 enrichie de l'IA prostate développée par Guerbet, Liflow® 1.0 et 2.0, intégrant nativement des IA pour les poumons et le foie, et DUOnco™ Liver.

Concernant les emprunts et dettes financières, ils s'élèvent à 1 405 K€ au 31 décembre 2024 contre 1 490 K€ au 31 décembre 2023. La Société a continué à rembourser ses prêts en cours dont le Prêt garanti par l'Etat (PGE) et n'a pas eu recours à de nouveaux emprunts.

2024 : une année de transformations et d'enrichissement du portefeuille produits pour préparer l'avenir

- **Une nouvelle gouvernance pour renouer avec la croissance, restructuration des équipes**

Dans le cadre du repositionnement stratégique et commercial d'Intrasense, le Conseil d'Administration a décidé à l'été 2024 de faire évoluer sa gouvernance avec la nomination d'Alexandre Salvador au titre de Directeur Général. Sa forte expérience en imagerie médicale liée à l'IA permettra à la Société de se recentrer plus facilement et plus rapidement sur des solutions à forte valeur ajoutée intégrant l'Intelligence Artificielle, dans le cadre d'une nouvelle stratégie claire et ambitieuse.

Sur un plan opérationnel, la nomination de Jérôme Thiébaud au poste de Chief Business Officer a permis également de structurer la direction des départements commerciaux, marketing et services autour d'une expertise reconnue dans le digital, la santé et particulièrement l'imagerie médicale, atout majeur pour renouer avec une traction commerciale forte et accélérer le développement d'Intrasense en France et à l'international.

- **Des lancements produits réussis et reconnus, une année riche en innovations intégrant l'IA**

Intrasense a maintenu en 2024 l'essentiel des investissements initialement planifiés en vue de faciliter le déploiement de nouveaux produits à forte valeur ajoutée propulsés par l'IA. Sur l'année 2024, l'expert

français en solution d'imagerie médicale a obtenu la certification CE MDR pour ses solutions Myrian® 2.10, 2.12 et 2.13, Liflow® 1.0 et 2.0 et DUOnco Liver™ 1.0.

La plateforme Myrian® 2.13 intègre ainsi une nouvelle version de l'IA prostate développée par Guerbet, vainqueur du PI-CAI Challenge² sur la détection du cancer de la prostate, pour offrir des outils de plus en plus performants aux équipes médicales.

En octobre 2024, Liflow® a obtenu le Prix de l'innovation JFR 2024 dans la catégorie « informatique de santé et IA » par la Société Française de Radiologie. La version 2.0 intègre un nouvel algorithme d'IA, dédié à la détection des lésions focales hépatiques. Cet enrichissement a été salué par les acteurs du monde médical, avec l'obtention en fin d'année d'un financement de 5,9 M€ de la part de Bpifrance. Ce soutien vise un partenariat avec Guerbet, le CHU d'Angers et Gustave Roussy, premier centre de lutte contre le cancer en Europe et classé parmi les cinq meilleurs hôpitaux mondiaux en oncologie³. Ce financement a été obtenu dans le cadre de l'appel à projet « Innovation en imagerie médicale » porté par France 2030.

Enfin, la qualité des produits Intrasense a été largement plébiscitée par les professionnels lors des événements majeurs de l'écosystème international de la radiologie, notamment au RNSA (Radiological Society of North America) qui s'est tenu en décembre 2024 à Chicago. La Société a été également invitée à présenter l'enrichissement de Liflow® 3.0⁴ (intégrant la première IA de détection osseuse marquée CE) lors de l'ECR (European Congress of Radiology) 2025 qui s'est tenu à Vienne, Autriche, en février dernier.

Nouvelle feuille de route reposant sur 4 piliers stratégiques

Afin d'assurer la croissance et la compétitivité du Groupe, la direction d'Intrasense annonce ce jour une nouvelle feuille de route stratégique reposant sur quatre piliers clés, à savoir l'innovation qui sera au cœur du développement, l'extension de la gamme produits afin de mieux répondre aux besoins du marché, l'expansion géographique pour s'implanter durablement sur de nouveaux marchés porteurs, la maîtrise financière par plus de revenus récurrents et une gestion optimisée des ressources.

1. Innovation produits, pour une proposition de valeur unique sur un marché dynamique

Fort de son expertise historique et de sa vision avant-gardiste, Intrasense se positionne comme un leader de l'intelligence artificielle appliquée à l'imagerie oncologique, guidé par une ambition claire : « *Building the future of AI-driven oncology imaging* » (« *construire le futur de l'imagerie oncologique basée sur l'IA* »).

La société Intrasense ne se contente pas d'intégrer des IA extrêmement performantes à son portefeuille produit, elle intègre nativement ces outils au sein du flux de travail des praticiens, améliorant ainsi l'interprétation d'exams d'imagerie et l'efficacité diagnostique.

² <https://pi-cai.grand-challenge.org/>

³ Etude Statista et Newsweek (2025) : "World's Best Specialized Hospitals 2025 – Oncology". Disponible à l'adresse : <https://r.statista.com/en/healthcare/worlds-best-specialized-hospitals-2025/ranking/>

⁴ En cours de développement, non marqué CE.

L'essor à venir du marché de l'IA en imagerie médicale renforce cette dynamique :

- Entre 2024 et 2030, le marché de l'IA dans l'imagerie médicale, sur lequel se place les solutions Intrasense, devrait connaître un taux de croissance annuel moyen de +27%⁵. Le segment des logiciels et plateformes représentent 60% du marché⁶.
- Le marché de l'IA dans l'imagerie oncologique, adressé par la solution Liflow[®], est estimé à 2,8 milliards de dollars⁷, le segment des logiciels et plateformes représentant 50% du marché.

2. Extension de la gamme de produits dédiés à l'oncologie

Dans la lignée de l'année 2024, Intrasense poursuivra en 2025 le lancement de nouveaux produits basés sur de l'IA afin de diversifier les solutions médicales accessibles depuis ses plateformes et d'offrir aux professionnels de santé un outil informatique global, intégré, performant, agile et simple d'utilisation.

- Le 18 mars 2025, Intrasense a annoncé la certification de DUOnco™ Bones, 1^{ère} Intelligence Artificielle marquée CE pour la détection des lésions osseuses. Cette solution, unique au monde et très novatrice, était fortement attendue par l'ensemble de la profession médicale.
- A terme, Intrasense entend positionner Liflow[®] et DUOnco™ comme des moteurs de croissance forte en s'appuyant sur une feuille de route très ambitieuse intégrant notamment de l'imagerie oncologique pour le pancréas et le multi-organes.
- En 2025, Intrasense prévoit les certifications de Myrian[®] 2.14 et 2.15, nouvelles versions optimisant l'expérience utilisateur et les intégrations de IA, Liflow[®] 3.0, intégrant une nouvelle IA dédiée à l'os, ainsi que l'enrichissement de la gamme DUOnco™, avec la nouvelle solution pour le pancreas⁸.

3. Expansion géographique

En phase avec le repositionnement stratégique annoncé fin 2024, Intrasense entend se diversifier géographiquement et s'implanter durablement sur de nouvelles zones stables et matures en s'appuyant sur le réseau commercial étendu de Guerbet, son actionnaire de référence :

- **En Europe de l'Ouest**, Intrasense s'appuiera fortement sur le maillage commercial de Guerbet et ses nombreux référencements auprès des centres médicaux et hospitaliers. Le Groupe adressera en priorité les pays suivants : France, Allemagne, Italie et Royaume-Uni. En Italie, un projet pilote mené en début d'année a déjà rencontré un vif succès avec de premières signatures de contrats :
« *Le portefeuille numérique d'Intrasense complète parfaitement la gamme de produits de contraste et d'injecteurs de Guerbet en Italie. L'intégration de ces solutions permet d'offrir à nos clients un flux radiologique optimisé, de la préparation du patient à l'interprétation des images,*

⁵ AI in Medical Imaging Market Size, Share, and Trends 2025 to 2034, Precedence Research, 2025

⁶ 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

⁷ 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

⁸ Solutions en cours de développement, non marquées CE

tout en renforçant la qualité du diagnostic et en assurant une plus grande sécurité pour le patient. » indique **Alessandro Bocci, Directeur Général Guerbet Italie et Ibérie.**

- **En Amérique latine et au Brésil**, Intrasense souhaite poursuivre sa collaboration avec les acteurs du territoire. L'objectif est de développer et d'étendre les activités commerciales dans cette région où les besoins sont en progression constante.
- **En Chine**, le Groupe va continuer d'adapter le suivi de ses positions existantes, tout en focalisant ses ressources commerciales et marketing sur d'autres zones plus prometteuses.
- **Aux États-Unis**, le marché du diagnostic du cancer du pancréas est évalué à 4,7 milliards de dollars en 2032⁹, avec des prix de vente supérieurs à ceux observés en Europe. Le Groupe explore activement les opportunités d'entrée sur ce marché en s'appuyant sur l'obtention récente du statut "Breakthrough Designation" de la FDA pour DUOnco™ Pancréas¹⁰, une solution innovante dédiée à la détection précoce des lésions pancréatiques. Cette reconnaissance constitue un levier stratégique pour le développement d'Intrasense à moyen terme.

4. Revenus récurrents et gestion optimisée des ressources

Après un exercice 2024 caractérisé par des résultats négatifs, une forte baisse de l'activité et des pertes nettes significatives liées à la transformation du Groupe en cours, Intrasense entend dès 2025 renouer avec de la croissance en bénéficiant d'un nouveau mix produits/pays plus favorable et d'un modèle d'affaires privilégiant la génération de revenus récurrents.

Cette évolution du modèle d'affaires vers un modèle de type SaaS générera plus de ventes par abonnements et donc de revenus récurrents. Contrairement à la vente de licences perpétuelles, ce modèle permet une meilleure adaptation du Groupe aux besoins et profils financiers de ses clients. Il permettra également à Intrasense de :

- 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,
- Impulser un nouvel effet de levier sur la rentabilité opérationnelle du Groupe, grâce à des niveaux de marges favorables, inhérents à cette typologie de contrats,
- 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.

En termes d'objectifs financiers, le déploiement de cette feuille de route ambitieuse devra se matérialiser dès 2025 par une croissance à deux chiffres de l'activité accompagnée d'un volume de prises de commandes supérieures à 5 M€ sur l'ensemble de l'exercice. Fort de son statut de pionnier en IA appliquée à l'imagerie médicale en oncologie, de la qualité reconnue de ses solutions au

⁹ Marché du diagnostic du cancer du pancréas – par produit (instruments, consommables), type de test (imagerie [CT, IRM, échographie, TEP], biopsie, test sanguin [fonction hépatique, marqueur tumoral]), type de cancer (exocrine, endocrinien), fin-utilisation - Prévisions mondiales (2024 - 2032), Global Market Insights, juin 2024.

¹⁰ Communiqué de presse diffusé par Guerbet le 20 mars 2025.

bénéfice des patients et du soutien financier et commercial de son actionnaire de référence, le management d'Intrasense vise également l'atteinte du seuil de rentabilité à horizon 2027.

Prochains rendez-vous

Assemblée générale des actionnaires : 25 juin 2025
Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2025 : 24 juillet 2025, après bourse

À propos d'Intrasense

Expert français de l'imagerie médicale depuis 2004 et filiale digitale du groupe Guerbet, Intrasense conçoit des solutions logicielles d'imagerie médicale nativement enrichies par des algorithmes d'intelligence artificielle.

Myrian®, plateforme de visualisation avancée en radiologie composée d'outils cliniques de pointe, optimise et simplifie l'interprétation de tous types d'images. DUOnco™, gamme d'algorithmes d'IA experts pour l'oncologie, propose une IA pour la détection des lésions focales du foie et la première IA dédiée aux lésions osseuses marquée CE. Liflow®, solution dédiée au suivi oncologique intégrant des IA multi-organes, permet d'optimiser le suivi longitudinal du patient atteint de cancer.

En alliant expertise clinique et performance opérationnelle, Intrasense apporte aux professionnels de santé des outils à forte valeur médicale, facilitant l'analyse, le diagnostic et la prise en charge des patients. **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