



Paris, le 3 mars 2026
7h30

Rising Stone met en œuvre son plan de développement, baptisé Himalaya, et fixe son calendrier financier pour l'année 2026

- **Mise en œuvre du plan de développement**, baptisé **Himalaya**, présenté à l'occasion de l'introduction en Bourse
- **Discussions avancées pour l'acquisition de nouveaux actifs fonciers *premium***
- **Une saison 2025/26 marquée par une fréquentation et des taux d'occupation records** dans les stations haut de gamme des Alpes françaises qui bénéficient de conditions d'enneigement optimales
- **Avancement de la commercialisation des programmes Lac Bleu et Allodis, à respectivement 70% et 49% à fin février 2026** (vs respectivement 57% et 40% à fin décembre 2025)
- **Confirmation de la trajectoire financière**

Rising Stone (Euronext - FR00140164Q1 - ALRIS), créateur et constructeur d'immobilier de luxe dans les Alpes françaises et lieux de villégiature *premium*, met en exécution son plan de développement présenté aux investisseurs à l'occasion de son introduction en Bourse sur Euronext Growth® à Paris, marquant une nouvelle phase de croissance et de structuration du Groupe.

Ce plan de développement, qui doit conduire le Groupe à franchir le cap des 155 M€ de chiffre d'affaires consolidé et afficher un résultat net de l'ensemble consolidé supérieur à 30 M€ à horizon 2028, est baptisé **Himalaya**. Au-delà d'être le nom du projet d'introduction en Bourse du Groupe, Himalaya est également celui du premier chalet emblématique réalisé par Rising Stone à Méribel, devenu l'une des signatures fondatrices de l'identité architecturale de Rising Stone.

Ce plan Himalaya s'articule autour des axes suivants :

- le développement de son portefeuille de projets**, représentant un volume d'affaires prévisionnel total de 1 009 M€ sur la période 2023-2030 et une forte visibilité opérationnelle ;
- l'acquisition de nouveaux actifs fonciers *premium* à potentiel et forte valeur patrimoniale ;**
- une exigence opérationnelle au sein de l'ensemble des métiers du Groupe**, fruit d'un modèle toujours plus intégré au service de la création de valeur.

S'agissant de la constitution d'une réserve d'actifs fonciers, Rising Stone est actuellement en discussions avancées pour l'acquisition de nouveaux actifs stratégiques, situés dans les stations *premium* des Alpes françaises de Courchevel et Val d'Isère, mais également dans d'autres lieux de villégiature en France (Riviera).

Une saison d'hiver 2025/26 marquée par une fréquentation record - Avancement de la commercialisation des principaux programmes Rising Stone en cours de réalisation en 2026

Dans les stations haut de gamme des Alpes françaises, la demande patrimoniale demeure soutenue, portée par une clientèle internationale exigeante et par la rareté structurelle des emplacements *premium* à des altitudes dites « *snow sure*¹ ».

Alors que ces stations connaissent une fréquentation record au cours de cette saison 2025/26², qui témoigne de l'attrait du marché alpin, Rising Stone est heureux de communiquer sur **l'avancement significatif de la commercialisation des principaux programmes en cours en 2026**.

Pour le programme Lac Bleu, construction neuve de 28 appartements sur une superficie totale de 4 050 m² à Méribel, le taux de commercialisation à fin février 2026 atteint désormais 70%, contre 57% à fin décembre 2025.

Pour la Résidence Allodis, projet emblématique de Rising Stone situé dans le prestigieux quartier du Belvédère, au plus haut point de Méribel à 1 750 m d'altitude, regroupant 23 appartements privés (de 150 m² à 400 m²) sur une superficie totale de 6 000 m², le taux de commercialisation s'établit à 49% à fin février 2026, contre 40% à fin décembre 2025.

Confirmation de la trajectoire financière

Rising Stone publiera fin avril 2026 ses résultats annuels 2025 audités, avec notamment un résultat net de l'ensemble consolidé estimé à minima de 9 M€³ au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2025.

Le Groupe annoncera lors de cette publication le montant du dividende par action au titre de l'exercice 2025. Pour rappel, Rising Stone a engagé une politique de dividende attractive dès sa première année de cotation, visant un taux de distribution cible minimum de 40% du résultat net consolidé de l'exercice clos le 31 décembre 2025.

Calendrier financier 2026

- **Mercredi 29 avril 2026 :** Résultats annuels 2025
- **Juillet 2026 :** Point d'activité semestriel 2026
- **Mercredi 28 octobre 2026 :** Résultats semestriels 2026
- **Janvier 2027 :** Point d'activité annuel 2026

Ces dates sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être modifiées si nécessaire. Toutes les publications interviendront après la clôture des marchés d'Euronext Paris.

Jean-Thomas Olano, Fondateur et Président-Directeur général de Rising Stone, déclare :

« La saison hivernale bat actuellement son plein et d'ores et déjà il est acquis que le millésime 2025/26 va constituer une saison record dans les stations haut de gamme de l'arc alpin, tant en termes de fréquentation que de taux d'occupation, avec des conditions de neige idéales !

Au sein de ces stations particulièrement prisées, la demande patrimoniale pour la typologie de biens proposés par Rising Stone demeure soutenue, portée par une clientèle internationale de plus en plus présente et exigeante et par la rareté structurelle des emplacements premium en altitude.

Dans ce contexte très porteur, l'introduction en Bourse lance une nouvelle phase d'accélération pour Rising Stone. Nous entendons exécuter fidèlement notre plan de développement Himalaya, qui vise notamment à constituer de nouvelles réserves foncières et renforcer nos équipes et notre modèle intégré pour capter toujours plus de valeur dans le cadre de nos projets. Bien évidemment, son exécution se déroulera avec le maintien d'une discipline financière rigoureuse et avec l'objectif de créer une valeur patrimoniale durable pour nos actionnaires.

La société entend poursuivre une communication financière structurée avec des points d'activité et d'information réguliers. »

¹ stations de ski situées en altitude élevée et bénéficiant de conditions d'enneigement les plus optimales, sur la base des données météorologiques historiques

² « La fréquentation est en hausse par rapport à 2025, qui était notre meilleure saison en onze ans » - Gilles Léonard, Directeur général de Méribel Tourisme - Le Figaro - « Nous franchissons chaque année des records » : le succès des stations de ski en janvier est-il une bonne nouvelle ? - 26/01/2026

³ Après impact de corrections d'erreurs comptabilisées au 1^{er} semestre 2025 mais afférentes aux exercices antérieurs 2023 et 2024 (charge exceptionnelle de 1,0 M€)

À propos de Rising Stone

Fondé en 2016 par Jean-Thomas Olano, Rising Stone est un créateur et constructeur d'immobilier de luxe et ultra luxe au cœur des Alpes françaises.

Rising Stone imagine, conçoit et construit des chalets et appartements aux plus hauts standards du luxe dans les stations alpines prestigieuses (Méribel, Courchevel, Val d'Isère, Megève, etc.) et dans des lieux de villégiature *premium*. Depuis sa création, Rising Stone a conçu, construit et commercialisé plus de 22 000 m² de programmes immobiliers de luxe.

Fort d'une équipe pluridisciplinaire et expérimentée de 52 collaborateurs, Rising Stone propose un accompagnement complet : sourcing & acquisition d'actifs fonciers ultra-premium, conception & construction haut de gamme, prestations d'architecture d'intérieur & rénovation, accompagnement patrimonial sur mesure et services d'excellence (para-hôtellerie haut de gamme, conciergerie).

Rising Stone dispose d'un portefeuille foncier en phase de développement, constitué de 15 projets immobiliers (335 chalets et appartements d'une superficie totale de plus de 46 000 m²) et de 3 contrats pour compte de tiers, représentant un volume d'affaires total prévisionnel de 1 Md€ jusqu'en 2030.



Rising Stone est coté sur le marché Euronext Growth® à Paris. Code ISIN : FR00140164Q1 - Code mnémonique : ALRIS.

Plus d'informations sur [Rising-stone.com](https://rising-stone.com)

Contacts

Rising Stone
Jean-Thomas Olano
Président-Directeur général
contact@rising-stone.com

Relations investisseurs
ACTUS
Mathieu Omnes
+33 (0)1 53 67 36 92
rising-stone@actus.fr

Relations presse
ACTUS
Serena Boni
+33 (0)6 19 37 55 31
sboni@actus.fr

Annexe - Glossaire

Volume d'affaires

Le Volume d'affaires d'un programme immobilier se définit comme le montant cumulé à résulter de la vente de l'intégralité de ces programmes sur la base de prévisions du prix au m² établies par la Société. Il se distingue du futur chiffre d'affaires consolidé cumulé dégagé sur la durée du programme (jusqu'à sa livraison intégrale) à deux titres :

- La quote-part de détention du Groupe dans chaque société de projet est différente selon les programmes. Cela implique pour chaque société de projet une méthode de consolidation adaptée (intégration globale, proportionnelle, ou mise en équivalence), ce qui peut conduire à ne comptabiliser qu'une partie des revenus et des marges, voire aucun chiffre d'affaires dans certains cas ;
- Selon la date à laquelle ce volume d'affaires est considéré, le programme concerné peut selon le cas déjà engagé et a pu déjà donner lieu à la reconnaissance de chiffres d'affaires à l'avancement dans les comptes consolidés d'exercices passés, conformément à la méthode comptable appliquée.