

Solide performance en 2025 avec un regain de dynamisme commercial en fin d'année

- **Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants de +10,3%, portée par le model SaaS de Planisware en hausse de +14.4%**
- **Amélioration de la dynamique commerciale se matérialisant dans des prises de commandes importantes en fin d'année avec de nouveaux clients**
- **Marge d'EBITDA ajusté* en hausse de 220bps à 37,4% du chiffre d'affaires reflétant la discipline opérationnelle et les effets d'échelle**
- **Résultat net de la période en hausse de +17.0% à 50,0 millions d'euros, soit un bénéfice de 0,71 euro par action**
- **Forte génération de trésorerie avec un FCF ajusté* de 59,3 millions d'euros (80,1% de conversion de l'EBITDA ajusté), renforçant la solide position de trésorerie nette* du Groupe à 195,6 millions d'euros**
- **Dividende proposé de 0,36 euro par action, en hausse de +16,1 % sur un an et représentant un taux de distribution de 50%**
- **Objectifs 2026 :**
 - **Croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires à taux de change constants**
 - **Marge d'EBITDA ajusté* d'environ 37%**
 - **Ratio de conversion en trésorerie* d'environ 80%**

Paris, France, le 26 février 2026 - Planisware, un leader dans le domaine des plateformes SaaS B2B basées sur l'IA pour le secteur en forte croissance de la *Project Economy* (« l'Economie de Projet »), annonce aujourd'hui ses résultats annuels 2025 et établit ses objectifs pour 2026. Au cours d'une année marquée par un environnement économique et géopolitique difficile, Planisware a continué à exécuter sa stratégie d'expansion et de discipline financière. Le Groupe a enregistré une croissance résiliente du chiffre d'affaires à deux chiffres à taux de change constants, combinée à une très forte amélioration de sa profitabilité et une génération de trésorerie élevée.

Le chiffre d'affaires 2025 s'est élevé à 198,0 millions d'euros, en hausse de +7,9% à taux de change courants. A taux de change constants, la croissance du chiffre d'affaires atteint +10,3% (+18,8 millions d'euros). Cette croissance est venue principalement des Contrats SaaS & hébergement en hausse de +16.7% à taux de change constants (+13,7 millions d'euros) ainsi que du Support évolutif en hausse de +12,5% (+6,1 millions d'euros).

L'EBITDA ajusté* a atteint 74,1 millions d'euros (+14,7% par rapport à 2024), représentant 37,4% du chiffre d'affaires, un niveau significativement supérieur à l'objectif d'environ 35 % de marge d'EBITDA ajusté fixé pour 2025, relevé en juillet 2025 à environ 36%. L'amélioration d'environ 220 points de base résulte principalement de la conversion de la croissance du chiffre d'affaires en résultat, des effets d'échelle structurellement positifs et d'un effet mix favorable des activités du Groupe. Elle reflète également les gains d'efficacité opérationnelle supplémentaires, notamment liés au déploiement d'outils d'intelligence artificielle, ainsi qu'une discipline financière rigoureuse.

Le résultat opérationnel s'est élevé à 60,8 millions d'euros, en progression de +31,7% par rapport à 2024 qui avait été affecté par des coûts liés à l'introduction en bourse. Le résultat net de la période s'est élevé à 50,0 millions d'euros (+17,0%).

* Indicateur non-IFRS. Les indicateurs non-IFRS inclus dans ce document sont définis dans les avertissements à la fin de ce document.

La génération de trésorerie a été forte avec un flux de trésorerie disponible ajusté* de 59,3 millions d'euros (+8,7%), représentant un taux de conversion en trésorerie disponible* de 80,1%, en ligne avec l'objectif annuel de 80%. La position de trésorerie nette* s'élevait à 195,6 millions d'euros le 31 décembre 2025, soit +19,5 millions d'euros par rapport à 176,1 millions d'euros le 31 décembre 2024.

Loïc Sautour, Directeur Général de Planisware, a commenté : « *En 2025, malgré un contexte économique et géopolitique particulièrement défavorable, les résultats de Planisware se révèlent particulièrement solides. Nous avons poursuivi l'exécution de notre stratégie d'expansion géographique, d'innovation continue et de discipline financière rigoureuse. Cela s'est traduit par des gains de parts de marché, une croissance résiliente du chiffre d'affaires à deux chiffres à taux de change constants, une amélioration significative de la profitabilité et une forte génération de trésorerie.*

Après plusieurs trimestres marqués par une visibilité limitée, des cycles de vente allongés et des budgets IT sous pression, les conditions du marché se sont améliorées en fin d'année, relançant la dynamique commerciale et permettant d'enregistrer de fortes prises de commandes. Cette tendance positive renforce notre confiance quant à une accélération progressive de la croissance de notre chiffre d'affaires vers nos niveaux historiques, compris entre 15 et 20%, à moyen terme.

Forts d'un profil financier solide et d'un avantage concurrentiel clair, nous poursuivons nos investissements en R&D et dans notre expansion géographique afin de créer toujours plus de valeur pour nos clients. L'intelligence artificielle constitue un pilier central de cette stratégie, améliorant l'expérience et la productivité client grâce à un accès simplifié, des capacités élargies d'aide à la décision et une mise sur le marché plus rapide des fonctionnalités sur notre plateforme unifiée. L'utilisation accrue d'agents renforce la résilience de notre activité avec davantage d'accès requis afin de garantir confidentialité et sécurité, avec des flux de travail qui restent hybrides pour prendre en charge des cas d'utilisation complexes basés sur des volumes de données importants, tandis que les coûts des jetons restent minimes.

Bien que l'environnement mondial reste particulièrement incertain, notamment en raison d'une dynamique américaine très difficile à anticiper, nous abordons l'année 2026 avec confiance, soutenus par la forte dynamique commerciale récente et notre solide pipeline commercial. Nous croyons ainsi que ces éléments, notamment l'accélération des cycles d'innovation et le renforcement de la dynamique commerciale, devraient se traduire dès cette année par une croissance plus forte du chiffre d'affaires, associée à une profitabilité élevée et à une génération de trésorerie importante. »

Chiffre d'affaires 2025 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	179,7	162,7	+10,4%	+12,8%
Contrats SaaS & hébergement	93,7	82,0	+14,2%	+16,7%
Licences annuelles	1,7	1,1	+63,4%	+69,0%
Evolutive support	53,6	48,7	+10,0%	+12,5%
Subscription support	11,7	11,9	-1,6%	+1,6%
Maintenance	19,0	19,1	-0,3%	+1,1%
Chiffre d'affaires non récurrent	18,3	20,7	-11,6%	-10,1%
Licences perpétuelles	5,8	7,5	-22,7%	-21,3%
Implémentation & autres services non récurrents	12,5	13,3	-5,3%	-3,7%
Chiffre d'affaires total	198,0	183,4	+7,9%	+10,3%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens de 2024.

Totalisant 198,0 millions d'euros en 2025, le chiffre d'affaires a augmenté de +7,9% à taux de change courants et de +10,3% à taux de change constants. L'effet de change a été principalement lié à la baisse du dollar américain par rapport à l'euro et, dans une moindre mesure, à la dépréciation du yen japonais. Afin de refléter la performance sous-jacente de la société indépendamment des fluctuations des taux de change, l'analyse suivante se réfère à l'évolution du chiffre d'affaires à taux de change constants, en appliquant les taux de change moyens de 2024 au chiffre d'affaires 2025, sauf indication contraire.

Chiffre d'affaires récurrent

Représentant 91% du chiffre d'affaires total 2025, en hausse d'environ 200 points de base par rapport à 89% en 2024, le chiffre d'affaires récurrent a atteint 179,7 millions d'euros, en hausse de +12,8%. La croissance a été portée par une hausse de +16,7% des Contrats SaaS & hébergement grâce à des contrats signés avec de nouveaux clients ainsi qu'à l'expansion des clients existants. Le chiffre d'affaires des activités de support (*Evolutive & Subscription support*), intrinsèquement liées à l'offre SaaS de Planisware, a progressé de +10,3%.

La forte croissance des Licences annuelles (+69,0%) est principalement liée aux licences vendues à une autorité régionale allemande d'infrastructures de transport et à un fabricant américain de matériaux spécialisés.

Dans le contexte de transition du Groupe de son ancien modèle de licences perpétuelles vers un modèle SaaS, le chiffre d'affaires en Maintenance a légèrement augmenté (+1,1%).

Chiffre d'affaires non-récurrent

Le chiffre d'affaires non-récurrent a baissé de -10,1%, principalement en lien avec la transition vers le modèle SaaS se traduisant par une diminution des ventes de Licences perpétuelles (-21,3%). Par ailleurs, la stratégie continue de Planisware visant à raccourcir les délais d'implémentation afin d'accélérer la création de valeur pour ses clients a continué à alimenter la baisse planifiée du chiffre d'affaires en implémentation (-3,7% en 2025), malgré une forte hausse de +14,3% au T4 2025 tirée par l'implantation des nouveaux contrats récemment signés.

Chiffre d'affaires 2025 par géographie

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Europe	96,5	87,2	+10,6%	+10,8%
Amérique du Nord	85,2	80,3	+6,0%	+10,5%
APAC & reste du monde	16,4	15,9	+3,1%	+6,1%
Chiffre d'affaires total	198,0	183,4	+7,9%	+10,3%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens de 2024

En 2025, toutes les principales géographies ont contribué à la croissance du chiffre d'affaires du Groupe :

- Représentant 49% du chiffre d'affaires total 2025, l'Europe a été le principal contributeur à la croissance du Groupe (+9,4 millions d'euros soit +10,8%) avec une accélération significative au S2 2025 à +12,8%.
- L'Amérique du Nord a représenté 43% du chiffre d'affaires total 2025 et affiché une croissance de +10,5%. Après avoir fait face à l'allongement des cycles de vente, l'Amérique du Nord a enregistré des prises de commandes particulièrement élevées en fin d'année avec des gains de nouveaux clients importants.
- APAC & reste du monde (8% du chiffre d'affaires total 2025) a crû de +6,1% avec une performance contrastée d'un semestre à l'autre. Après une forte croissance au premier semestre 2025 (+20,4%) tirée par la dynamique commerciale toujours soutenue à Singapour et au Moyen-Orient, l'évolution du chiffre d'affaires a été affectée au second semestre 2025 (-5,7%) par un recul chiffre d'affaires réalisé auprès des clients japonais impactés par les droits de douane américains, en particulier dans l'industrie automobile.

Chiffre d'affaires 2025 par pilier

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Product Development & Innovation	105,7	97,8	+8,1%	+10,9%
Project Controls & Engineering	45,5	37,2	+22,3%	+24,3%
IT Governance & Digital Transformation**	33,5	32,2	+4,0%	+5,4%
Project Business Automation	13,2	15,9	-16,6%	-14,6%
Autres	0,1	0,4		
Chiffre d'affaires total	198,0	183,4	+7,9%	+10,3%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens de 2024

En 2025, les principaux piliers de Planisware sont restés les principaux contributeurs à la croissance du chiffre d'affaires du Groupe :

- *Product Development & Innovation* (PD&I), pilier historique de Planisware a représenté 53% du chiffre d'affaires total et contribué à hauteur de 57% de la croissance annuelle du Groupe avec +10,9%, résultant à la fois de la conquête de nouveaux clients et de l'élargissement de l'offre aux clients existants.
- *Project Controls & Engineering* (PC&E) a continué à se développer en soutien des équipes engineering et production au sein d'industries ayant des produits, des usines et des infrastructures sophistiqués. En 2025, il a représenté 23% du chiffre d'affaires total et a contribué à près de la moitié de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe avec une forte croissance atteignant +24,3%.
- *IT Governance & Digital Transformation* (IT&DT) a représenté 17% du chiffre d'affaires total 2025 et affiché une croissance de +5,4%, alimentée par la poursuite des ventes croisées aux clients de Planisware qui ont besoin d'accélérer leur transformation numérique ainsi qu'à de nouveaux clients.
- *Project Business Automation* (PBA) a représenté 7% du chiffre d'affaires total 2025 et affiché une baisse de -14,6% en 2025, affecté au S2 par des réductions de contrat et un nombre réduit de nouveaux logos dans le secteur des services.

Dynamique commerciale

Au T4 2025, la dynamique commerciale s'est améliorée et Planisware a enregistré de fortes prises de commandes. Au S2 2025, 24 nouveaux clients Entreprise ont été signés. Ce dynamisme a été particulièrement porté par les secteurs de la banque et de l'assurance, des sciences de la vie, de l'énergie et des services aux collectivités, ainsi que par le secteur automobile.

En 2025, la combinaison d'un S1 marqué par des retards dans les décisions des clients puis d'une amélioration de la dynamique commerciale en fin d'année s'est matérialisée dans un taux de rétention net (*Net Retention Rate*, NRR**) de 110% (117% en 2024) tandis que le taux de résiliation** (*Churn*) a considérablement diminué à 1,4 % (2,0 % en 2024).

Chiffres financiers clés 2025

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024	Variation
Chiffre d'affaires total	198,0	183,4	+7,9%
Coût des ventes	-51,9	-50,1	+3,6%
Marge brute	146,1	133,3	+9,6%
Marge brute	73,8%	72,7%	+110 bps
Dépenses opérationnelles	-85,3	-81,5	+4,7%
Résultat opérationnel courant	60,8	51,8	+17,2%
Autres produits et charges opérationnels	-	-5,7	
Résultat opérationnel	60,8	46,1	+31,7%
Résultat net	50,0	42,7	+17,0%
EBITDA ajusté*	74,1	64,6	+14,7%
Marge d'EBITDA ajusté*	37,4%	35,2%	+220 bps
Flux de trésorerie disponible ajusté*	59,3	54,6	+8,7%
Taux de conversion de trésorerie*	80,1%	84,5%	
Position de trésorerie nette*	195,6	176,1	+11,1%

* Indicateur non-IFRS. Les indicateurs non-IFRS inclus dans ce document sont définis dans les avertissements à la fin de ce document.

** Afin de mieux refléter les meilleures pratiques du secteur et de fournir une mesure plus complète et comparable de l'engagement client et de la pérennité du chiffre d'affaires associé, Planisware a ajusté sa méthodologie de calcul du taux de rétention net (NRR) et du taux de résiliation. Les ajustements et leurs effets sont détaillés en annexes.

Marge brute

Le coût des ventes a augmenté de +1,8 millions d'euros (ou +3,6%) par rapport à 2024 pour atteindre 51,9 millions d'euros. En pourcentage du chiffre d'affaires, le coût des ventes a diminué de -110 points de base grâce à l'effet mix structurellement positif et à la poursuite d'un contrôle strict des coûts. Ceci a permis à Planisware de dégager **une marge brute de 146,1 millions d'euros (+9,6%)**, soit **73,8% du chiffre d'affaires**, une amélioration significative de +110 points de base par rapport à 72,7% en 2024.

Résultat opérationnel

Les dépenses de R&D, constituées principalement des dépenses de personnel directement associées aux équipes de R&D, de l'amortissement des frais de développement capitalisés et du crédit d'impôt recherche, ont atteint 22,3 millions d'euros et représenté 11,3% du chiffre d'affaires, -80 points de base par rapport à 12,1% en 2024. Planisware maintient un niveau élevé de dépenses de R&D qui bénéficient du déploiement d'outils d'IA qui renforcent l'efficacité de la R&D ainsi que la capacité de Planisware à fournir des produits et solutions logicielles innovants, à élargir son portefeuille d'offres et promouvoir ses offres sur le marché de la gestion de projet. En 2025, les coûts de développement capitalisés ont totalisé 3,1 millions d'euros, +23,4% par rapport à 2,5 millions d'euros en 2024.

Atteignant 35,4 millions d'euros en 2025, les dépenses commerciales et marketing ont augmenté de +6,1% par rapport à 2024, notamment en raison de l'augmentation des coûts liés de personnel de l'équipe commerciale et de l'équipe marketing. Les dépenses commerciales et de marketing ont représenté 17,9% du chiffre d'affaires, -30 points de base par rapport à 18,2% en 2024, et devraient augmenter à l'avenir, Planisware prévoyant de renforcer sa position de leader sur le marché.

Représentant 14,0% du chiffre d'affaires 2025 (-20 point de base par rapport à 2024), les frais généraux et administratifs ont atteint 27,6 millions d'euros (incluant 0,9 million d'euros de pertes de change contre un gain de 0,2 million d'euros en 2024). Ajusté de ces effets de change, les frais généraux et administratifs rapportés au chiffre d'affaires affichent une baisse de 70 points de base. Planisware s'attend à ce que les frais généraux et administratifs diminuent légèrement en pourcentage du chiffre d'affaires au fur et à mesure de l'expansion de la société.

Le **résultat opérationnel** a ainsi atteint **60,8 millions d'euros** en 2025, en **hausse de +31,7%** (+14,6 millions d'euros) par rapport à +46,1 millions d'euros en 2024 qui avait été impacté par une charge nette de 5,7 millions d'euros en lien avec l'introduction en bourse.

EBITDA ajusté

L'**EBITDA ajusté*** a atteint **74,1 millions d'euros**, en forte progression par rapport à 2024 (+9,5 millions d'euros, soit **+14,7%**). Cela a représenté **37,4%** du chiffre d'affaires, soit **+220 points de base** par rapport à 35,2% en 2024. L'augmentation de l'EBITDA ajusté reflète la croissance du chiffre d'affaires, un effet mix positif et de nouveaux gains d'efficacité sur les coûts de personnel, en particulier en R&D grâce à l'utilisation accrue des outils d'IA.

Résultat net et dividende

Atteignant 0,1 million d'euros en 2025, le résultat financier a significativement baissé par rapport à 5,4 millions d'euros en 2024. Ce résultat combine des revenus des dépôts à terme et sur valeurs mobilières de placement (+2,7 millions d'euros par rapport à +3,9 millions d'euros en 2024), des gains non-réalisés sur valeurs mobilières de placement (+1,2 millions d'euros par rapport à +0,0 en 2024), ainsi que les pertes de change latentes résultant de la réévaluation aux taux de clôture des positions de trésorerie détenus en devises étrangères (-3,2 millions d'euros par rapport à +1,7 millions d'euros en 2024) et des intérêts comptabilisés au titre des dettes locatives (-0,4 million d'euros contre -0,3 millions d'euros en 2024).

La charge d'impôt s'est élevée à 10,9 millions d'euros en 2025, en hausse de +24,2% par rapport à 8,8 millions d'euros en 2024, reflétant un taux d'impôt effectif de 17,9% par rapport à 17,0% en 2024 qui avait bénéficié

* Indicateur non-IFRS. Les indicateurs non-IFRS inclus dans ce document sont définis dans les avertissements à la fin de ce document.

d'un crédit d'impôt exceptionnel lié à l'augmentation de capital réservée aux salariés parallèlement à l'introduction en bourse.

En raison de ces éléments, le **résultat net de la période** a atteint **50,0 millions d'euros** en 2025, en hausse de **+17,0%** (+7,3 millions d'euros) par rapport à 2024, représentant un bénéfice par action de 0,71 euro.

Enfin, sous réserve de l'approbation de l'assemblée générale annuelle des actionnaires et de l'arrêté effectif des comptes consolidés 2025 par le Conseil d'administration, et conformément à sa distribution historique de dividendes, le Groupe versera un **dividende représentant 50% de son résultat net**. Cela représenterait 25,2 millions d'euros ou 0,36 euro par action (+16,1% par rapport à 2024).

Génération de trésorerie et position de trésorerie nette

Reflétant la croissance des contrats de souscription facturés à l'avance des services rendus, la variation du besoin en fonds de roulement a représenté +2,5 millions d'euros, stable par rapport à 2024. Les dépenses d'investissement se sont élevées à 6,1 millions d'euros, soit 3,1% du chiffre d'affaires, contre 5,5 millions d'euros en 2024 (3,0 % du chiffre d'affaires), en ligne avec le niveau de 3% habituellement visé. L'impôt payé en 2025 a représenté 12,1 millions d'euros par rapport à 8,4 millions d'euros en 2024, en lien avec la hausse des acomptes payés en France en 2025.

Le **taux de conversion en trésorerie*** a ainsi atteint **80,1%**, en ligne avec le niveau de 80% que le Groupe considère comme le taux de conversion en trésorerie normatif pour les années à venir et le **Flux de trésorerie disponible ajusté*** s'est élevé à **59,3 millions d'euros**, en hausse de **+8,7%** par rapport à 54,6 millions d'euros en 2024.

Enfin, en 2025, Planisware a décaissé **21,8 millions d'euros** et **10,0 millions d'euros** pour le versement de **dividendes** et les **rachats d'actions**, respectivement.

Au 31 décembre 2025, à l'exception des dettes locatives de bureaux et des datacenters qui se sont élevées à 17,6 millions d'euros (17,3 millions d'euros au 31 décembre 2024) et de faibles montants de découverts bancaires, Planisware ne détient pas de dette financière. En conséquence, la **trésorerie nette du Groupe*** au 31 décembre 2025 s'est élevée à **195,6 millions d'euros**, contre 176,1 millions d'euros au 31 décembre 2024.

Evolution des effectifs

<i>Nombre total d'employés par géographie</i>	30.06.24	31.12.24	30.06.25	31.12.25
Europe	395	403	429	458
Amérique du Nord	167	174	183	184
APAC & reste du monde	152	171	188	196
Total	714	748	800	838

L'effectif total a augmenté de +12,0% (+90 employés) en 2025, dont +4,8% (+38 employés) au S2 2025.

Les efforts de recrutement ont principalement porté sur l'Europe où sont localisées l'équipe R&D et une part significative des équipes de direction, administratives et de marketing. Les effectifs y ont affiché une hausse de +13,6% (+55 employés) en 2025. Dans une moindre mesure, les recrutements ont également concerné la région APAC & Reste du monde pour répondre à la forte demande enregistrée à Singapour et au Moyen-Orient.

Par fonction, en dehors des équipes de support qui ont concerné la majorité des recrutements 2025 afin de servir les clients nouvellement signés, les recrutements ont également concerné les équipes de Ventes & Marketing (+15,8% ; +21 employés) dans le cadre de la stratégie de croissance de Planisware.

* Indicateur non-IFRS. Les indicateurs non-IFRS inclus dans ce document sont définis dans les avertissements à la fin de ce document.

Objectifs 2026

Malgré un environnement international qui reste instable et incertain, Planisware aborde l'année 2026 avec confiance et une ambition mesurée, soutenue par sa forte dynamique commerciale récente et son solide pipeline commercial. Le Groupe continuera à tirer parti de son modèle d'affaires résilient et à exécuter sa feuille de route de développement.

Dans ce contexte, les objectifs de Planisware pour 2026 sont les suivants :

- Croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires à taux de change constants de l'ordre de 10%
- Marge d'EBITDA ajusté* d'environ 37%
- Ratio de conversion en trésorerie* d'environ 80%

Annexes

Chiffre d'affaires du T4 2025 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	T4 2025	T4 2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	47,1	44,7	+5,4%	+10,1%
Contrats SaaS & hébergement	24,5	22,4	+9,4%	+14,3%
Licences annuelles	1,6	1,06	+49,6%	+54,8%
Evolutive support	13,4	12,8	+4,7%	+9,7%
Subscription support	3,0	3,4	-13,4%	-7,8%
Maintenance	4,6	5,0	-7,4%	-4,6%
Chiffre d'affaires non récurrent	5,5	5,2	+6,7%	+10,0%
Licences perpétuelles	1,3	1,3	-4,9%	-2,1%
Implémentation & autres services non récurrents	4,2	3,8	+10,7%	+14,3%
Chiffre d'affaires total	52,6	49,9	+5,5%	+10,1%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du T4 2024

Réconciliation des mesures non-IFRS

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024
Résultat opérationnel courant après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence	60,8	51,8
Dépréciation et amortissement des actifs corporels, incorporels et des droits d'utilisation	8,8	7,7
Paiements fondés sur des actions	4,5	5,1
EBITDA ajusté**	74,1	64,6

<i>En millions d'euros</i>	2025	2024
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	69,2	59,0
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	-6,1	-5,5
Autres éléments sans impact sur la trésorerie	-3,7	-4,7
Coûts payés au titre de l'introduction en bourse	-	5,7
Flux de trésorerie disponible ajusté**	59,3	54,6

Ajustements de la méthodologie de calcul des taux de rétention nette** et de résiliation**

Afin de mieux refléter les meilleures pratiques du secteur et de fournir une mesure plus complète et comparable de l'engagement client et de la pérennité du chiffre d'affaires associé, Planisware a ajusté sa méthodologie de calcul du taux de rétention net (*Net Retention Rate*, NRR) et du taux de résiliation (*Churn rate*). Les ajustements et leurs effets sont détaillés en annexes.

** Indicateur non-IFRS. Les indicateurs non-IFRS inclus dans ce document sont définis dans les avertissements à la fin de ce document.

Taux de rétention net (Net Retention Rate, NRR)

Le NRR vise à mesurer le chiffre d'affaires provenant des clients existants et la capacité de Planisware à fidéliser ses clients et à augmenter le chiffre d'affaires provenant de la base installée au fil du temps.

Historiquement, Planisware calculait le NRR en ne tenant compte que le chiffre d'affaires provenant des clients qui avaient maintenu un contrat pendant au moins un an. Si cette approche permettait de saisir efficacement les ventes supplémentaires et croisées (up-sell et cross-sell) au sein de la clientèle historique, elle ne reflétait pas pleinement l'effet du taux de résiliation ou des réductions de contrats.

Selon la nouvelle méthodologie, le calcul du NRR est établi sur la base de tous les clients ayant contribué au chiffre d'affaires récurrent au cours des 12 mois précédents. Cela inclut les renouvellements, les ventes supplémentaires et croisées, réductions de contrats et le taux de résiliation. Le chiffre d'affaires provenant des nouveaux clients (c'est-à-dire ceux acquis au cours des 12 derniers mois) continue d'être exclu. Un client est considéré comme nouveau pendant les 12 premiers mois au cours desquels il génère du chiffre d'affaires récurrent.

Il est ainsi calculé comme le chiffre d'affaires récurrent d'une période donnée de 12 mois généré par les clients ayant contribué au chiffre d'affaires récurrent de la période de 12 mois précédente, divisé par le chiffre d'affaires récurrent total de la période de 12 mois précédente, en devises constantes.

Cet ajustement de la méthode de calcul du NRR de Planisware offre une représentation plus précise de la dynamique du chiffre d'affaires de l'ensemble de la clientèle de Planisware au fil du temps, en tenant compte à la fois de l'expansion et de la contraction. La méthode ajustée présente une vision plus conservatrice et holistique de la trajectoire de chiffre d'affaires des clients du Groupe.

Taux de résiliation (Churn rate)

Le taux de résiliation vise à mesurer la perte de chiffre d'affaires récurrent sur une période de 12 mois donnée.

Historiquement, Planisware se concentrait strictement sur les clients ayant résilié leur contrat au cours de l'année mesurée et s'appuyait sur une cohorte fixe « de début d'année ». Selon cette ancienne méthodologie, le taux de résiliation était calculé comme suit : chiffre d'affaires récurrent de l'année N-1 généré par les clients ayant résilié leur contrat au cours de l'année N, divisé par le chiffre d'affaires récurrent de l'année N généré par les clients actifs au début de l'année N.

Selon la nouvelle méthodologie, le taux de résiliation est calculé en divisant le chiffre d'affaires récurrent des 12 mois précédents provenant des clients qui n'ont pas contribué au chiffre d'affaires récurrent au cours de la période de 12 mois donnée par le chiffre d'affaires récurrent de tous les clients au cours des 12 mois précédents. Cela crée une cohorte glissante de 12 mois alignée sur la méthodologie du taux de rétention net du Groupe.

Effets des ajustements de la méthodologie de calcul

En millions d'euros	2025	2024
Taux de rétention net		
Méthodologie ajustée	+110%	+117%
Méthodologie précédente	+112%	+121%
Taux de résiliation		
Méthodologie ajustée	+1,4%	+2,0%
Méthodologie précédente	+1,7%	+2,2%

Conférence téléphonique

L'équipe de direction de Planisware organisera une conférence téléphonique (en anglais) le 26 février 2028 à 8h00 CET pour détailler la performance et les principales réalisations de l'exercice 2025 à l'occasion d'une présentation suivie d'une session de questions-réponses. Le webcast et sa rediffusion seront disponibles sur [planisware.com](https://www.planisware.com).

Prochains événements

- 16 avril 2026 : Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026
- 17 juin 2026 : Assemblée générale des actionnaires 2026
- 30 juillet 2026 : Publication des résultats du 1^{er} semestre 2026
- 23 octobre 2026 : Publication du chiffre d'affaires 3^{ème} trimestre 2026

Contacts

Relations avec les investisseurs

Benoit d'Amécourt

benoit.damecourt@planisware.com

+33 6 75 51 41 47

Médias

Brunswick Group

Hugues Boëton / Tristan Roquet Montégon

planisware@brunswickgroup.com

+33 6 79 99 27 15 / +33 6 37 00 52 57

À propos de Planisware

Planisware est un leader dans le domaine des plateformes SaaS (*Software-as-a-Service*) B2B (*business-to-business*) basées sur l'IA pour le secteur en forte croissance de la *Project Economy* (« l'Economie de Projet »). La mission de Planisware est de fournir des solutions pour aider les organisations à transformer la façon dont elles conçoivent, planifient et délivrent leurs projets, portefeuilles de projets, programmes et produits.

Avec près de 850 collaborateurs répartis dans 20 bureaux, Planisware opère à grande échelle en servant environ 650 clients dans de nombreux secteurs et de métiers dans plus de 35 pays à travers le monde. Planisware compte parmi ses clients des entreprises internationales de premier plan, des sociétés de taille intermédiaire et des entités du secteur public.

Planisware est coté sur le marché réglementé d'Euronext Paris (Compartiment A, code ISIN FR001400PFU4, sous le symbole « PLNW »).

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site <https://planisware.com/> et retrouvez Planisware sur [LinkedIn](#).

Avertissements

Les états financiers primaires relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2025 ont été arrêtés par le Conseil d'administration le 25 février 2026. Les procédures d'audit sur les états financiers et les vérifications relatives aux informations contenues dans le rapport de durabilité sont en cours. Les états financiers consolidés complets seront publiés à l'issue de ces procédures.

Déclarations prospectives

Ce document contient des déclarations concernant les perspectives et les stratégies de croissance de Planisware. Ces déclarations sont parfois identifiées par l'utilisation du futur ou du conditionnel, ou par l'utilisation de termes prospectifs tels que « considère », « envisage », « croit », « vise », « s'attend », « a l'intention », « devrait », « anticipe », « estime », « pense », « souhaite » et « pourrait », ou, le cas échéant, la forme négative de ces termes et d'autres expressions similaires ou une terminologie similaire. Ces informations ne sont pas de nature historique et ne doivent pas être interprétées comme une garantie de performance future. Ces informations sont basées sur des données, des hypothèses et des estimations que Planisware considère comme raisonnables. Ces informations sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en fonction des incertitudes liées à l'environnement économique, financier, concurrentiel ou réglementaire.

Ces informations comprennent des déclarations relatives aux intentions, estimations et objectifs de Planisware concernant ses marchés, ses stratégies, sa croissance, ses résultats d'exploitation, sa situation financière et sa liquidité. Les déclarations prospectives de Planisware ne sont valables qu'à la date du présent document. En l'absence d'exigences légales ou réglementaires applicables, Planisware décline expressément toute obligation de publier des mises à jour des déclarations prospectives contenues dans le présent document afin de refléter tout changement dans ses attentes ou tout changement d'événements, de conditions ou de circonstances, sur lesquels toute déclaration prospective contenue dans le présent document est fondée. Planisware opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide ; elle n'est donc pas en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou la mesure dans laquelle la survenance d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux énoncés dans les déclarations prospectives, étant précisé que ces déclarations prospectives ne constituent pas une garantie de résultats réels.

Chiffres arrondis

Certains chiffres et données numériques présentés dans ce document (y compris les données financières présentées en millions ou en milliers et certains pourcentages) ont été arrondis et, par conséquent, les totaux correspondants dans ce document peuvent varier légèrement par rapport aux totaux arithmétiques réels de ces informations.

Variation à taux de change constants

Les variations en monnaies constantes représentent les chiffres basés sur des taux de change constants en prenant comme base ceux utilisés l'année précédente. Par conséquent, ces chiffres peuvent varier légèrement par rapport aux résultats réels basés sur les taux de change actuels.

Mesures non IFRS

Le présent document comprend certaines mesures et certains ratios non audités de la performance financière ou non financière du Groupe (les « mesures non IFRS »), tels que « EBITDA ajusté », « marge d'EBITDA ajusté », « FCF ajusté », « flux de trésorerie disponible ajusté », « taux de conversion en trésorerie disponible », et « position de trésorerie nette ». Les informations financières non IFRS peuvent exclure certains éléments contenus dans la mesure financière IFRS la plus proche ou inclure certains éléments non IFRS. Les lecteurs ne doivent pas considérer les éléments qui ne sont pas des mesures reconnues en vertu des IFRS comme des alternatives aux mesures applicables en vertu des IFRS. Ces mesures ont des limites en tant qu'outils analytiques et les lecteurs ne doivent pas les considérer comme des substituts aux mesures IFRS. En particulier, les lecteurs ne doivent pas considérer ces mesures de la performance financière ou de la liquidité du groupe comme une alternative au bénéfice de la période, au résultat d'exploitation ou à d'autres mesures de performance dérivées conformément aux IFRS, ni comme une alternative aux flux de trésorerie provenant des (utilisés dans les) activités d'exploitation en tant que mesure de la liquidité du groupe. D'autres entreprises ayant des activités similaires ou différentes de celles du groupe pourraient calculer les mesures non IFRS différemment des calculs adoptés par le groupe.

Les mesures non-IFRS incluses dans le présent document sont définies comme suit :

- L'EBITDA ajusté est calculé à partir du Résultat opérationnel courant après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence plus l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles, corporelles et des droits d'utilisation, plus les éléments non récurrents ou les éléments non opérationnels.
- La marge d'EBITDA ajusté correspond au rapport entre l'EBITDA le chiffre d'affaires total.
- Le FCF ajusté (Free Cash Flow - Flux de Trésorerie Disponible) est calculée comme les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, plus les frais d'introduction en bourse payés, le cas échéant, moins les autres produits et charges financiers classés comme activités d'exploitation dans le tableau des flux de trésorerie, et moins les flux nets de trésorerie liées aux dépenses d'investissement.
- Le taux de conversion en trésorerie disponible est défini comme le FCF ajusté divisé par l'EBITDA ajusté.
- La position de trésorerie nette est définie comme les liquidités moins l'endettement, hors dettes locatives.
- Le Taux net de rétention net (Net Retention Rate, NRR) est calculé comme le chiffre d'affaires récurrent d'une période donnée de 12 mois généré par les clients ayant contribué au chiffre d'affaires récurrent de la période de 12 mois précédente, divisé par le chiffre d'affaires récurrent total de la période de 12 mois précédente, en devises constantes. Un client est considéré comme nouveau pendant les 12 premiers mois au cours desquels il génère du chiffre d'affaires récurrent.
- Le Taux de résiliation (Churn rate) est calculé en divisant le chiffre d'affaires récurrent des 12 mois précédents provenant des clients qui n'ont pas contribué au chiffre d'affaires récurrent au cours de la période de 12 mois donnée par le chiffre d'affaires récurrent de tous les clients au cours des 12 mois précédents.