

Résultats 2025/26 : résultat net en progression de +8%

Lead the shift : le plan stratégique de Wavestone à l'horizon 2030

Lors de sa réunion du 3 juin 2026, le Conseil d'administration de Wavestone a arrêté les comptes annuels consolidés de l'exercice 2025/26, clos le 31 mars 2026, résumés ci-dessous. Les procédures d'audit des comptes sont finalisées et le rapport d'audit est en cours d'émission par les commissaires aux comptes.

Données consolidées auditées ¹ au 31/03 (en M€)	2025/26	2024/25	Change
Chiffre d'affaires	954,3	943,7	+1%
Résultat opérationnel récurrent (ROR)	119,9	119,1	+1%
<i>Marge opérationnelle récurrente</i>	<i>12,6%</i>	<i>12,6%</i>	
Amortissement relations clientèle	(7,2)	(8,4)	
Autres produits et charges opérationnels	(1,2)	(1,1)	
Résultat opérationnel	111,5	109,6	+2%
Coût de l'endettement financier	(0,5)	(3,2)	
Autres produits et charges financiers	(1,6)	(3,1)	
Charge d'impôt	(27,2)	(27,3)	
Résultat net	82,1	75,9	+8%
<i>Marge nette</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,0%</i>	
Résultat net part du groupe	82,0	75,6	+9%
Résultat net part du groupe par action (en € - base diluée)	3,34	3,09	+8%

¹ Wavestone utilise un indicateur alternatif de performance baptisé Résultat opérationnel récurrent (ROR), défini en fin de communiqué de presse.

Chiffre d'affaires 2025/26 : 954,3 M€, en croissance organique de +1%

À l'issue de l'exercice 2025/26, le chiffre d'affaires consolidé de Wavestone s'est établi à 954,3 M€, en croissance de +1% par rapport à l'exercice fiscal précédent. Pour rappel, Wavestone consolide Wivoo, cabinet de conseil français, depuis le 1^{er} juin 2025.

Sur une base organique, hors contribution de Wivoo et retraité de l'effet négatif des taux de change, le chiffre d'affaires annuel est également en hausse de +1% (effet jour nul sur l'exercice).

Taux d'utilisation de 72% en 2025/26, taux journalier moyen toujours robuste à 938 €

Sur l'ensemble de l'exercice 2025/26, le taux d'utilisation s'est établi à 72%, contre 73% un an plus tôt.

Le taux journalier moyen s'élevait à 938 € au 31 mars 2026, contre 939 € à l'issue de l'exercice 2024/25. À périmètre et taux de change constants, le taux journalier moyen est ressorti à 947 € en 2025/26, en progression de +1% par rapport à l'exercice précédent.

Sur le plan commercial, le carnet de commandes atteignait 4,4 mois au 31 mars 2026, contre 4,2 mois un an plus tôt.

6 111 collaborateurs au 31 mars 2026, turn-over de 12%

Sur l'exercice 2025/26, le turn-over s'établissait à 12%, stable par rapport à l'exercice précédent.

Le cabinet a réalisé environ 900 recrutements bruts en 2025/26. Au 31 mars 2026, Wavestone comptait 6 111 collaborateurs, dont 98 issus du rapprochement avec Wivoo, contre 6 076 un an plus tôt.

Marge opérationnelle récurrente de 12,6% en 2025/26

Le résultat opérationnel récurrent s'est établi à 119,9 M€ à l'issue de l'exercice 2025/26, en progression de +1%. Pour rappel, ce résultat opérationnel récurrent est calculé après prise en compte d'une charge de 8,2 M€ liée aux paiements en actions aux collaborateurs (incluant les charges sociales), contre 7,2 M€ en 2024/25.

La marge opérationnelle récurrente ressort à 12,6%, stable par rapport à l'exercice précédent.

Après prise en compte de l'amortissement des relations clients (7,2 M€ entièrement liés au rapprochement avec Q_PERIOR) et des autres charges opérationnelles (-1,2 M€), le résultat opérationnel s'est établi à 111,5 M€, soit une progression de +2%.

Croissance de +8% du résultat net, représentant une marge nette de 8,6%

Le coût de l'endettement financier net a été ramené à -0,5 M€ en 2025/26, contre -3,2 M€ un an plus tôt, du fait de l'amélioration de la situation financière du cabinet.

Les autres produits et charges financiers se sont établis à -1,6 M€, comprenant principalement des charges d'intérêts liées aux dettes locatives (IFRS 16).

La charge d'impôt était de 27,2 M€, identique à l'exercice 2024/25.

Le résultat net s'est élevé à 82,1 M€ en 2025/26, en croissance de +8% par rapport à l'exercice précédent, représentant une marge nette de 8,6%, contre 8,0% un an plus tôt.

Le résultat net part du groupe ressort à 82,0 M€, contre 75,6 M€ en 2024/25.

Le résultat par action (en base diluée) ressort à 3,34 € sur l'exercice 2025/26, contre 3,09 € en 2024/25.

Free cash-flow³ de 118,9 M€ en 2025/26

En 2025/26, Wavestone a enregistré une capacité d'autofinancement de 139,4 M€, en hausse de +5% par rapport aux 133,4 M€ de l'exercice précédent.

La variation des créances clients et dettes fournisseurs a généré 16,4 M€ de trésorerie sur la période (contre une consommation de -11,9 M€ en 2024/25). La variation des autres éléments du fonds de roulement a généré 1,4 M€ de trésorerie. Au total, la variation du BFR s'est établie à 17,8 M€ sur l'exercice 2025/26, contre une consommation de -5,9 M€ l'exercice précédent.

Après paiement des impôts (25,5 M€ contre 38,2 M€ un an plus tôt), Wavestone a dégagé un solide cash-flow opérationnel de 131,8 M€ en 2025/26, en croissance de +48% par rapport à 2024/25 (89,3 M€).

Les opérations d'investissement ont consommé -12,7 M€ en 2025/26 (-48,7 M€ un an plus tôt incluant le paiement des compléments de prix relatifs à Q_PERIOR et Aspirant), dont -10,6 M€ liés à l'acquisition de Wivoo et -2,3 M€ d'investissements courants.

Les flux de financement ont consommé -77,1 M€, principalement constitués de :

- -11,3 M€ de dividendes versés aux actionnaires,
- -53,7 M€ de remboursements nets de la dette financière, incluant le remboursement anticipé de dettes bancaires,
- -9,7 M€ de remboursement de dettes locatives (IFRS 16).

Le free cash-flow⁴ généré à l'issue de l'exercice 2025/26 s'est élevé à 118,9 M€, contre 63,2 M€ un an plus tôt.

³ Voir définition en annexe.

⁴ Voir définition en annexe.

Trésorerie nette de 121,4 M€ au 31 mars 2026

Au 31 mars 2026, les fonds propres de Wavestone s'élevaient à 702,5 M€, contre 633,4 M€ un an auparavant.

À la même date, la trésorerie nette⁵ a affiché une forte croissance pour s'établir à 121,4 M€, contre 25,6 M€ à fin mars 2025.

Données consolidées auditées (en M€)	31/03/26	31/03/25
Actif non courant	621,1	629,5
dont écarts d'acquisition	519,3	512,5
dont relations clients	59,0	66,2
dont droits d'utilisation des biens en location	18,0	25,3
Actif courant	254,4	272,1
dont créances clients		
Trésorerie	234,1	250,2
Total	121,4	78,3
Actif non courant	996,9	979,9

Données consolidées auditées (en M€)	31/03/26	31/03/25
Capitaux propres	702,5	633,4
Passifs financiers	0	52,8
dont part à moins d'un an	0	7,8
Dettes locatives	20,2	28,0
Passifs non financiers	274,2	265,8
Total	996,9	979,9

À l'occasion de l'Assemblée générale des actionnaires du 30 juillet 2026, le Conseil d'administration de Wavestone proposera le paiement d'un dividende de 0,50 € par action au titre de l'exercice 2025/26, en hausse de +9%, représentant 15% du résultat net part du Groupe.

Performance RSE solide en 2025/26, avec l'ensemble des objectifs atteints

En 2025/26, Wavestone a atteint l'ensemble de ses objectifs RSE sur un périmètre consolidé, hors Wivoo, confirmant ainsi la solidité de son positionnement ESG. Malgré un recul de la notation Ecovadis lié au manque de maturité de nos pratiques en matière d'achats responsables, Wavestone a maintenu une excellente reconnaissance externe, avec un score Ethifinance de 86/100, en hausse de +8 points sur un an.

Le cabinet a enregistré une forte progression de la satisfaction de ses clients, avec un NPS⁶ de 81, en hausse de +10 points sur un an, et a poursuivi le déploiement à grande échelle de son approche de conseil responsable (85% des collaborateurs formés). De plus, l'engagement des collaborateurs s'est amélioré conformément à l'objectif fixé (70), tandis que la représentation des femmes dans les postes de management a progressé de +1,5 point de pourcentage, pour atteindre 34%.

Sur le plan environnemental, Wavestone a dépassé ses objectifs de réduction carbone sur l'ensemble des scopes et a publié son premier plan de transition climatique, définissant une trajectoire de réduction des émissions de -37% sur les scopes 1 et 2 et de -47% sur le scope 3 à horizon 2029/30 par rapport à 2019/20, grâce notamment à l'électrification de la flotte de véhicules, à la mise en œuvre d'une politique d'achats responsables et à l'optimisation des déplacements professionnels.

Pour 2026/27, Wavestone entend renforcer l'impact de son approche de conseil responsable, notamment en l'intégrant aux missions clients liées à l'IA. En parallèle, le cabinet entend accélérer la formation de ses équipes en matière d'IA, améliorer l'engagement des collaborateurs et la mixité dans les fonctions de leadership, et sécuriser l'atteinte de son objectif de décarbonation court terme SBTi.

Performance opérationnelle contrastée en 2025/26

Wavestone a enregistré une performance opérationnelle contrastée en 2025/26. Si le cabinet a confirmé sa capacité à renforcer ses positions sur les sujets porteurs et au sein des secteurs résilients, d'autres activités ont

⁵ Hors dettes locatives (IFRS 16).

⁶ NPS® ou Net Promoter Score est un indicateur utilisé pour mesurer la satisfaction client, sur une échelle allant de -100 à 100 (NPS® est une marque déposée de Bain & Company, Inc., Satmetrix Systems, Inc., et Fred Reichheld).

affiché une performance en-deçà des attentes. En conséquence, le taux d'utilisation a été globalement insuffisant et le ratio prix de vente sur salaires s'est légèrement dégradé.

Sur le plan des offres, les activités liées à l'IA ont continué d'afficher une forte dynamique. Elles représentent 17% du chiffre d'affaires du cabinet en 2025/26, contre 8% un an plus tôt. Les offres en cybersécurité, *cloud* et SAP ont également fait preuve de résilience. En revanche, les autres activités, notamment de conseil en management, sont demeurées difficiles.

Sur le plan sectoriel, l'énergie, l'assurance et les *life sciences* ont été résilientes, tandis que le secteur bancaire a commencé à afficher les premiers signes d'une inflexion positive. À l'inverse, les secteurs de l'automobile, du *retail* et du transport sont restés sous pression.

Au niveau géographique, le chiffre d'affaires a reculé en Allemagne, avec toutefois une rentabilité en légère progression. Au Royaume-Uni, l'activité a affiché une baisse marquée avant de se stabiliser en fin d'exercice, avec une marge opérationnelle un peu au-dessus de l'équilibre. En France, le cabinet a enregistré une croissance organique modeste, tandis que la rentabilité a légèrement reculé. À l'inverse, Wivoo a connu une croissance rapide, accompagnée d'une amélioration significative de sa profitabilité. Enfin, l'Amérique du Nord a maintenu une dynamique soutenue tout au long de l'exercice, tant en termes de croissance que de rentabilité.

Objectifs 2026/27 : croissance organique « *low single-digit* » et marge opérationnelle récurrente d'environ 13%

En Europe, l'amélioration des conditions de marché reste très progressive. Les clients demeurent prudents, tandis que la situation au Moyen-Orient renforce l'attentisme chez certains d'entre eux.

Dans ce contexte, Wavestone entend accroître progressivement sa croissance organique tout en améliorant sa rentabilité, grâce à une meilleure qualité d'exécution et une accélération de sa transformation.

Pour l'exercice 2026/27, Wavestone vise une croissance organique « *low single-digit* », par rapport au chiffre d'affaires 2025/26 de 954,3 M€, et une marge opérationnelle récurrente de l'ordre de 13%.

Par ailleurs, compte tenu de la reprise très progressive du marché et du retard pris dans l'amélioration de ses performances, Wavestone n'est plus en mesure de confirmer son objectif d'une marge opérationnelle récurrente de 15% d'ici la fin de l'exercice 2027/28. Les nouveaux objectifs moyen terme du cabinet sont désormais ceux définis dans le cadre du plan stratégique *Lead the shift*.

Ajustement du plan de succession de la Direction générale de Wavestone

Au-delà des challenges évoqués ci-dessus, l'IA émerge rapidement et devrait entraîner une profonde transformation du marché. Pour Wavestone, cela représente une opportunité commerciale majeure, mais aussi de nouveaux défis à relever.

Afin de répondre aux multiples enjeux de ce moment charnière pour le cabinet, le Conseil d'administration, tout en initiant le plan de succession, a décidé de reporter, pour le moment, le changement de Directeur général.

En conséquence, à compter du 1^{er} août 2026, la Direction générale du cabinet sera composée de Pascal Imbert, Directeur général, aux côtés de Karsten Höppner et Benoît Darde, tous deux Directeurs généraux délégués. Cette organisation permettra d'assurer la continuité d'une Direction générale à trois membres, en mesure de faire face aux défis auxquels fait face le cabinet tout en lançant le nouveau plan stratégique.

Le remplacement de Pascal Imbert par Karsten Höppner en tant que Directeur général interviendra ultérieurement, dans deux ans, une fois que Wavestone aura franchi avec succès cette période charnière de son développement.

Plan *Impact* 2021–2025 : un changement d'échelle majeur pour Wavestone

En décembre 2021, Wavestone a lancé *Impact*, un plan stratégique sur 4 ans.

Ce plan a marqué un véritable changement d'échelle pour Wavestone, avec un chiffre d'affaires qui est passé de 420 M€ à 950 M€ (contre 750 M€ visés initialement), une part des activités internationales portée de 15% à 50%, et un renforcement du *leadership* du cabinet sur des expertises clés telles que SAP, le *cloud*, la cybersécurité ou encore la transformation digitale.

Depuis février 2026, Wavestone a engagé une réflexion stratégique, impliquant largement l'ensemble des collaborateurs du cabinet, et impliquant ses clients à travers plus de 1 100 conversations dans l'ensemble des géographies couvertes. Wavestone a également conduit des entretiens avec ses partenaires stratégiques, fournisseurs, concurrents, investisseurs institutionnels, analystes financiers et actionnaires individuels.

Sur la base de cette réflexion stratégique, Wavestone présente aujourd'hui *Lead the shift*, son plan moyen terme à horizon 2030.

Lead the shift, la nouvelle feuille de route de Wavestone dans une époque charnière

Avec son nouveau plan *Lead the shift*, Wavestone vise à relancer sa dynamique de croissance et à faire progresser sa performance, tout en relevant les défis liés à deux mutations structurelles du marché : la fragmentation géopolitique et la révolution de l'IA.

Après des décennies de mondialisation continue, le monde devient désormais de plus en plus fragmenté. En conséquence, les clients évoluent d'une logique « *global - lean - just in time* » vers une approche « résilience - autonomie - agilité ».

Parallèlement, l'IA déclenche une nouvelle révolution industrielle et sociétale, à un rythme inédit. Pour les clients du cabinet, il s'agit d'un changement de paradigme majeur. Au cours des dix prochaines années, ils devront repenser leurs opérations, leurs produits et leurs services, et se préparer à faire face aux disruptions de nouveaux concurrents *AI-natives*.

Dans ce contexte, *Lead the shift* définit une stratégie en trois piliers, trois dimensions complémentaires, contribuant aux mêmes objectifs.

- **Relancer la dynamique**, en focalisant le cabinet sur les offres et les secteurs les plus porteurs. Il s'agit également de renforcer l'exécution et de se doter d'une agilité et d'une flexibilité nouvelles, dans un environnement durablement incertain et volatile. L'objectif est de renouer, d'ici la fin du plan, avec une croissance organique annuelle d'environ 5%, de relancer la croissance externe et de restaurer progressivement une rentabilité conforme au standard du cabinet.
- **Franchir une nouvelle étape dans l'expansion internationale**, en concentrant les investissements dans trois régions clés – France, GSA⁷ et États-Unis/Royaume-Uni. Les positions du cabinet en France et dans la région GSA ont vocation à être renforcées. Dans la région États-Unis/Royaume-Uni, la croissance sera accélérée, en combinant développement organique soutenu et acquisitions. L'objectif est de bâtir le développement futur du cabinet sur trois puissants moteurs de croissance rentable.
- **Positionner Wavestone à la pointe des transformations IA**, en tirant parti de son positionnement unique au croisement du *business* et de la technologie. Le cabinet entend intégrer l'IA au cœur de sa proposition de valeur tout en se plaçant au centre de l'écosystème de l'IA. Wavestone va également s'attacher à proposer à ses clients une approche différenciante de la transformation par l'IA, constamment enrichie par ses travaux et ses retours d'expérience. L'objectif est de pleinement capter l'opportunité IA et d'en faire le nouveau moteur de croissance du cabinet.

Au-delà d'être une opportunité *business* majeure, l'IA constitue un impératif de transformation pour le cabinet lui-même. Wavestone entend devenir une entreprise pionnière en matière d'IA, en intégrant profondément cette rupture technologique dans ses opérations et dans ses prestations. En outre, Wavestone compte utiliser pleinement l'IA dans ses missions de conseil afin d'accroître la valeur apportée à ses clients pour le même coût. Enfin, le cabinet prévoit de disrupter de manière proactive certaines de ses offres. Ceci pourrait conduire à abandonner jusqu'à 15% de ses activités actuelles d'ici 2030, un recul largement compensé par les nouvelles opportunités de croissance liées à l'IA.

Lead the shift vise, à horizon 2030, trois objectifs.

- 1,4 Md€ de chiffre d'affaires, dont 350 M€ en GSA et 350 M€ dans la région États-Unis/Royaume-Uni.
- 14% à 16% de marge opérationnelle récurrente.
- Top 5% des entreprises les plus performantes sur le plan extra-financier.

Compte tenu de l'environnement incertain et volatile, ces objectifs intègrent une marge de manœuvre laissant au cabinet la flexibilité nécessaire à court terme dans l'exécution de sa feuille de route.

Le plan prévoit d'investir jusqu'à 100 M€ de charges opérationnelles (OPEX) dans l'IA. Concernant la croissance externe, le cabinet sera en mesure d'allouer jusqu'à 800 M€ aux acquisitions, financés par les flux de trésorerie du cabinet et ses lignes de crédit bancaires.

⁷ Germany-Switzerland-Austria - Allemagne-Suisse-Autriche

Lead the shift est un nouveau chapitre dans le développement de Wavestone. Son ambition stratégique est de positionner le cabinet comme *leader* de la transformation IA auprès de clients de premier plan, tout en franchissant une nouvelle étape dans son internationalisation.

Prochain rendez-vous : publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026/27, le mercredi 29 juillet 2026, après la clôture des marchés d'Euronext, et Assemblée générale des actionnaires le jeudi 30 juillet 2026 à 9h00.

À propos de Wavestone

Né au cœur de l'avènement des nouvelles technologies et du digital, Wavestone n'a cessé de croître, toujours dans un esprit entrepreneurial, d'abord en France et en Allemagne, puis, en Suisse, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord, pour devenir un cabinet de conseil de classe mondiale en mesure d'accompagner les plus grandes entreprises dans leurs transformations stratégiques les plus ambitieuses.

En s'appuyant sur une combinaison de savoir-faire unique, à l'intersection de la technologie et du business, les 6 000 collaborateurs du cabinet délivrent une offre de conseil sur-mesure et à 360°, de la refonte des modèles d'affaires jusqu'à la mise en œuvre des technologies de pointe et la prise en compte des enjeux autour de la transition durable.

Wavestone est coté sur Euronext à Paris, et labellisé Great Place to Work®.

Wavestone

Pascal IMBERT

Président – Directeur général

Tél. : 01 49 03 20 00

Benjamin CLEMENT

Communication financière

Tél. : 01 49 03 20 00

Actus

Mathieu OMNES

Relations analystes - investisseurs

Tél. : 01 53 67 36 92

Déborah SCHWARTZ

Relations presse

Tél. : 01 53 67 36 35

Annexe 1 : indicateurs alternatifs de performance

Le « **Résultat Opérationnel Récurrent** » (ROR) est un indicateur alternatif de performance obtenu en déduisant du chiffre d'affaires les charges opérationnelles des activités courantes, y compris les charges liées aux paiements en actions. Les dotations à l'amortissement des relations clients ne sont pas déduites du ROR, ni les produits et charges non récurrents. Ces derniers incluent notamment les produits ou charges liés aux acquisitions ou cessions d'activité, ainsi que les produits ou coûts liés aux locaux non occupés. La marge opérationnelle récurrente est obtenue en divisant le ROR par le chiffre d'affaires.

Le « **Free Cash-Flow** » (FCF) est un indicateur alternatif de performance illustrant la capacité de Wavestone à générer durablement de la trésorerie à travers ses activités opérationnelles, après financement des besoins liés à son modèle opérationnel. Issu du tableau des flux de trésorerie consolidé en normes IFRS, le FCF correspond au cash-flow opérationnel, ajusté des éléments suivants :

- les investissements nets en actifs corporels et incorporels, hors acquisitions,
- les décaissements liés aux contrats locatifs sous IFRS 16 (incluant le remboursement du principal et des intérêts), afin de refléter les engagements locatifs sous-jacents,
- les rachats d'actions propres dans le cadre des plans d'actionnariat salariés, considérés comme une composante récurrente de la base de coûts opérationnels du Groupe.

Free Cash Flow – Réconciliation avec le tableau des flux de trésorerie consolidée

Données consolidées auditées au 31/03 (en M€)	31/03/26	31/03/25
Flux net de trésorerie généré par l'activité	131,8	89,3
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement (<i>hors Incidence des variations de périmètre</i>) ¹	-2,2	-4,7
Remboursement des dettes locatives	-9,7	-8,1
Intérêts nets versés sur dettes locatives	-1,0	-1,1
Acquisition d'actions propres (<i>couverture des plans d'actionnariat salariés</i>)	-0,0	-12,1
Free Cash-Flow	118,9	63,2

¹ correspond au flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement de 12,7 M€ ajusté des incidences de variations de périmètre pour 10,6 M€ (contre respectivement 48,7 M€ et 44,0 M€ au cours de l'exercice précédent).

Annexe 2 : compte de résultat consolidé – exercice 2025/26

En milliers d'euros – Données auditées - Normes IFRS	31 mars 2026	31 mars 2025
Chiffre d'affaires	954 347	943 666
Charges de personnel	(621 208)	(595 367)
Achats de sous-traitance	(133 926)	(144 953)
Charges externes	(59 224)	(66 390)
Dotations nettes aux amortissements et aux provisions	(12 902)	(10 925)
Impôts et taxes	(8 596)	(8 198)
Autres produits et charges courants	1 365	1 224
Résultat opérationnel récurrent	119 856	119 057
Amortissement relations clients	(7 221)	(8 371)
Autres produits et charges opérationnels	(1 159)	(1 122)
Résultat opérationnel	111 476	109 564
Produits financiers	1 049	701
Coût de l'endettement financier brut	(1 553)	(3 932)
Coût de l'endettement financier net	(504)	(3 232)
Autres produits et charges financiers	(1 624)	(3 115)
Résultat avant impôt	109 348	103 217
Charge d'impôt	(27 248)	(27 296)
Résultat net	82 100	75 921
Intérêts minoritaires	(106)	(362)
Résultat net - part du groupe	81 994	75 558
Résultat de base par action (€) ¹	3,34	3,09
Résultat dilué par action (€) ²	3,34	3,09

¹ Nombre moyen pondéré d'actions en circulation sur la période : 24 527 188

² Nombre moyen pondéré d'actions en circulation sur la période (dilué) : 24 527 188

Annexe 3 : bilan consolidé au 31 mars 2026

<i>En milliers d'euros – Données auditées - Normes IFRS</i>	31 mars 2026	31 mars 2025
Ecart d'acquisition	519 343	512 485
Immobilisations incorporelles	58 985	66 209
Immobilisations corporelles	10 750	11 561
Droits d'utilisation des biens pris en location	17 971	25 305
Actifs financiers - part à plus d'un an	2 053	1 906
Autres actifs non courants	11 965	12 000
Actif non courant	621 067	629 466
Clients et comptes rattachés	234 108	250 176
Autres créances	20 279	21 960
Trésorerie et équivalents de trésorerie	121 440	78 346
Actif courant	375 826	350 481
Total actif	996 893	979 948
Capital	623	623
Primes d'émission, de fusion, d'apport	265 432	265 432
Réserves et résultats consolidés	437 013	361 853
Ecart de conversion	(1 760)	4 050
Capitaux propres - part du groupe	701 308	631 957
Intérêts minoritaires	1 158	1 443
Total capitaux propres	702 465	633 401
Provisions long terme	25 553	23 627
Passifs financiers - part à plus d'un an	(0)	44 930
Dettes locatives - part à plus d'un an	10 801	19 173
Autres passifs non courants	21 600	24 054
Passif non courant	57 954	111 785
Provisions court terme	3 179	3 124
Passifs financiers - part à moins d'un an	19	7 830
Dettes locatives - part à moins d'un an	9 445	8 839
Fournisseurs et comptes rattachés	32 106	34 150
Dettes fiscales et sociales	156 475	145 915
Autres passifs courants	35 251	34 904
Passif courant	236 474	234 762
Total passif	996 893	979 948

Annexe 4 : tableau des flux de trésorerie consolidée – exercice 2025/26

En milliers d'euros – Données auditées - Normes IFRS	31 mars 2026	31 mars 2025
Résultat net de l'ensemble consolidé	82 100	75 921
<i>Elimination des éléments non monétaires :</i>		
Dotations nettes aux amortissements et provisions ¹	21 760	19 569
Charges / (produits) liés aux paiements en actions	6 522	5 651
Moins-values / (plus-values) de cession, nettes d'impôt	284	(47)
Autres charges et produits calculés	(425)	620
Coût de l'endettement financier net (y.c. intérêts sur dettes locatives)	1 958	4 351
Charges / (produits) d'impôt	27 248	27 296
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt	139 449	133 362
Impôt payé	(25 462)	(38 163)
Variation des créances clients et dettes fournisseurs	16 401	(11 894)
Variation des autres éléments du BFR	1 411	5 972
Flux net de trésorerie généré par l'activité	131 798	89 277
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	(2 311)	(4 838)
Cession d'immobilisations	64	46
Variation des immobilisations financières	86	52
Incidence des variations de périmètre	(10 558)	(44 005)
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(12 719)	(48 744)
Cession / (acquisition) par la société de ses propres titres ²	(2)	(12 155)
Dividendes versés aux actionnaires de la société-mère	(11 295)	(9 380)
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	(385)	(845)
Souscription d'emprunts	15 044	40 000
Remboursement d'emprunts	(68 699)	(45 642)
Remboursement des dettes locatives	(9 733)	(8 084)
Intérêts financiers nets versés	(1 026)	(3 028)
Intérêts nets versés sur dettes locatives	(1 004)	(1 065)
Autres flux liés aux opérations de financement	(26)	20
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	(77 128)	(40 179)
Variation nette de trésorerie	41 952	354
Incidences des variations de taux de change	1 161	503
Trésorerie à l'ouverture	78 309	77 452
Trésorerie à la clôture	121 421	78 309

¹ Incluant 9 346 k€ au titre de l'amortissement des droits d'utilisation (IFRS 16) et 7 221 k€ au titre de l'amortissement des relations clients sur la période (contre respectivement 8 462 k€ et 8 371 k€ sur la même période un an plus tôt).

² Pour information, la société a livré des actions auto-détenues pour un montant de 5 559 K€ au cours du semestre.