



## Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2025-2026

### Poursuite du focus sur le segment Document (PDF)

- Revenus semestriels de 49 M€ en repli de 9%<sup>1</sup>
- Progression de 6%<sup>2</sup> des ventes semestrielles du segment Document (PDF)
- Croissance à deux chiffres des ventes en B2B (6% du CA Groupe<sup>2</sup>)
- Rentabilité semestrielle<sup>3</sup> attendue légèrement supérieure à 20%

*Ce communiqué présente le chiffre d'affaires consolidé du Groupe, non audité, établi selon les normes IFRS  
Classement de myDevices en actif non courant détenu en vue de la vente et considéré en activité abandonnée (IFRS 5) <sup>4</sup>.*

**Paris, France - le 11 février 2026 – 18h.** Claranova (Euronext Growth : FR0013426004 - ALCLA) réalise sur ce premier semestre 2025-2026 (juillet-décembre 2025) un chiffre d'affaires de 49 millions d'euros dont 95% sont issus des activités stratégiques du Groupe. Le semestre est fortement impacté par un effet de change très défavorable (- 6%) et l'effet périmètre lié à la dernière cession des activités non stratégiques aux Etats-Unis fin octobre<sup>5</sup> (- 4%). Soutenu par des évolutions positives sur certains segments, le recul du chiffre d'affaires se limite à - 9% à taux de change et périmètre constants (- 19% à taux réels).

Dans la continuité du 1<sup>er</sup> trimestre, le Groupe a poursuivi son focus sur le segment Document (PDF), moteur des croissances futures. Les ventes semestrielles de cette activité ont progressé de 6% par rapport à l'année précédente<sup>2</sup>, soutenues par une dynamique particulièrement marquée en B2B (+ 18%). Cette trajectoire porte la contribution des ventes aux professionnels sur le semestre à 6% du chiffre d'affaires du Groupe contre 4,5% à la fin de l'exercice 2024-2025<sup>2</sup>.

L'intensification des investissements marketing sur le PDF (+ 16%) et le déploiement de la nouvelle stratégie de mise sur le marché (GTM – *Go To Market*), portée par une organisation commerciale renouvelée, ont permis de créer cette dynamique de croissance avec les clients B2B. De plus, les efforts soutenus sur les produits en matière de R&D et d'Intelligence Artificielle ont permis d'améliorer les taux de renouvellements durant la période.

Eric Gareau, Directeur Général de Claranova déclare : « *Nous avons axé nos dépenses sur le segment Document (PDF), cœur de nos développements. Ainsi, l'accélération de l'acquisition client, la hausse des taux de renouvellement et une stratégie de mise sur le marché plus agressive portent leurs fruits avec une progression des ventes de 6% sur ce segment ce semestre, tout comme la part du B2B et des revenus récurrents dans le chiffre d'affaires du Groupe<sup>2</sup>.* ».

<sup>1</sup> A périmètre et taux de change constants. -19% à taux réels

<sup>2</sup> Données de gestion en USD, non IFRS

<sup>3</sup> En termes de ROC Normalisé. Le Résultat Opérationnel Courant (ROC) normalisé est un agrégat non strictement comptable utilisé pour mesurer la performance opérationnelle des activités. Il correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact des paiements fondés sur des actions, y compris charges sociales afférentes, des dotations aux amortissements, et de l'impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location.

<sup>4</sup> La division myDevices étant considérée comme non stratégique, Claranova a mandaté, le 5 novembre 2024, la banque d'affaires Canaccord Genuity pour céder cette division.

<sup>5</sup> Communiqué de presse du 13 novembre 2025

## Une performance globale temporairement affectée par des facteurs externes et des arbitrages d'investissement

Cette tendance porteuse sur le Document (PDF) a été négativement impactée par la baisse des ventes sur les autres segments. De façon globale, l'activité du semestre reflète les arbitrages en matière d'investissements marketing, qui ont diminué sur les autres segments du Groupe (- 14%).

En M€	Juillet à déc. 2025 (6 mois)	Juillet à déc. 2024* Retraité (6 mois)	Juillet à déc. 2024 Publié (6 mois)	Variation	Var. à taux de change constants	Var. à périmètre constant	Var. à périm. et taux de change constants
<b>CA 1<sup>er</sup> semestre</b>	<b>49</b>	<b>60</b>	<b>294</b>	<b>-19%</b>	<b>-13%</b>	<b>-15%</b>	<b>-9%</b>
Activités stratégiques (Document/PDF, Utilitaires- Sécurité et Photo)	46	55	55	-16%	-10%	-16%	-10%
Activités non stratégiques et activités abandonnées	2	5	239	-50%	-46%	n.a.	n.a.

\* Chiffre d'affaires 2024-2025 retraits des divisions PlanetArt et myDevices

En Utilitaires-Sécurité, les ventes reculent de 16% en raison de la diminution volontaire des dépenses marketing, du ralentissement des revenus publicitaires et de moindres performances saisonnières (Black Friday et fêtes de fin d'année). Sur la Photo, l'activité affiche un repli de 24% principalement lié avec la diminution des investissements marketing.

« Tout au long de ce 1<sup>er</sup> semestre 2025-2026, nous avons réduit de façon ciblée nos investissements sur les Utilitaires et la Photo afin de maintenir notre rentabilité et se protéger d'éléments exogènes (taux de change et dynamique de marché). Le contrôle de nos coûts opérationnels et l'approche sélective sur nos investissements marketing devraient nous permettre de maintenir sur le semestre notre niveau de rentabilité<sup>3</sup> au-dessus de 20% à périmètre comparable. » ajoute Eric Gareau.

Fort d'une expertise documentaire reconnue, le Groupe continue de focaliser son développement produit sur le « Document Intelligent », relais de croissance à fort potentiel, et sur le ciblage de clients à plus forte valeur ajoutée. Les investissements marketing déployés en début d'exercice, conjugués aux progrès réalisés en acquisition et fidélisation client, continueront de monter en puissance sur le second semestre 2025-2026. D'ailleurs, la part des revenus récurrents s'améliore et se porte à 80% à la fin de ce 1<sup>er</sup> semestre 2025-2026 contre 75% six mois plus tôt<sup>2</sup>.

En ligne avec les engagements annoncés, le Groupe travaille activement sur le refinancement de sa dette Cheyne à des taux marchés afin de réduire son coût d'endettement et œuvre de façon globale à l'amélioration de sa rentabilité.

### Agenda financier :

25 mars 2026 : Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2025-2026

Numéro dédié aux actionnaires individuels : **0805 29 10 00** (appel non surtaxé)  
Ligne ouverte du mardi au jeudi de 14h à 16h

**À propos de Claranova :**

Claranova est un éditeur de logiciels SaaS innovant qui vise à simplifier l'usage du numérique au quotidien sur les segments Document (PDF), Utilitaires/Sécurité et Photo. Ses solutions commercialisées dans plus de 160 pays (94% du CA réalisé à l'étranger), intègrent les dernières technologies d'intelligence artificielle afin d'exploiter les données, d'automatiser les usages et d'améliorer l'expérience utilisateur. Ses produits déclinés en de multiples versions et langues reposent sur des modèles de revenus fortement récurrents.

Bénéficiant d'une base historique solide en B2C, Claranova accélère son développement sur le B2B en valorisant ses briques technologiques afin de répondre aux besoins croissants des entreprises en matière de gestion et d'amélioration des flux opérationnels.

Claranova est éligible au PEA-PME

Pour plus d'informations sur le groupe Claranova :

<https://www.claranova.com> ou [https://x.com/claranova\\_group](https://x.com/claranova_group)

**Avertissement important :**

Toutes les déclarations autres que les énoncés de faits historiques qui pourraient être inclus dans le présent communiqué de presse au sujet d'événements futurs sont sujettes à (i) des changements sans préavis et (ii) des facteurs indépendants de la volonté de la Société. Les déclarations prospectives sont assujetties à des risques et à des incertitudes, inhérents et indépendants de la volonté de la Société qui pourraient conduire à ce que les résultats ou les performances réels de la Société diffèrent considérablement des résultats ou des performances attendus exprimés ou sous-entendus dans ces déclarations prospectives.

**Définitions et modalités de calcul des indicateurs alternatifs de performance :**

La « Croissance organique du chiffre d'affaires » est définie comme la variation du chiffre d'affaires à structure (périmètre de consolidation) et taux de change constants. Les « Effets change » sont calculés en appliquant les taux de change de l'année N-1 au chiffre d'affaires de l'année N. Les « Effets périmètre » sont calculés en tenant compte des acquisitions de l'année en cours, de la contribution à l'année en cours des acquisitions de l'année précédente jusqu'à la date d'anniversaire des acquisitions et des sorties de périmètre de l'année en cours diminuées de la contribution sur l'année précédente. Par définition, le chiffre d'affaires de l'année précédente additionné des Effets périmètre, Effets de change et de la Croissance organique de la période correspond au chiffre d'affaires de l'année en cours. Les Effets change, Effets périmètre et la Croissance organique calculés en pourcentages sont calculés par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente. Les « données de gestion non IFRS », sont les données issues d'informations de gestion en US dollars et en normes comptables locales.