RÉSULTATS S1 2026 : TRANSFORMATION ET PRIORITÉ POUR 2027

Paris, le 12 novembre 2026 - À la suite de la publication de ses résultats semestriels, TRACTIAL (Euronext : ALTRA) présente les priorités de sa transformation vers les services financiers intégrés aux logiciels métiers. Le Groupe revient sur les facteurs ayant pesé sur son activité au premier semestre et précise les prochaines étapes de son développement à l'horizon 2027.

UN RECUL DES REVENUS APRÈS LA FORTE CROISSANCE DE 2025

Le chiffre d'affaires consolidé de TRACTIAL a fortement progressé entre le S1 2024 (0,93 M€) et le S1 2025 (2,43 M€), soit une hausse de 162 %. Au S1 2026, il recule de 43 %, à 1,38 M€, tout en restant près de **50 % supérieur à son niveau de 2024**.

Cette baisse traduit une activité commerciale moins soutenue sur les offres de paiement existantes de TRACTIAL, dans un contexte de mobilisation des équipes sur la transformation du modèle. Les nouveaux déploiements ne génèrent pas encore de revenus suffisants pour compenser ce recul, tandis que les charges de structure continuent de peser sur les résultats.

Le résultat d'exploitation ressort à -817 K€. Le résultat net, à -1,34 M€, intègre notamment une dépréciation comptable de 482 K€ des cryptoactifs, sans décaissement de trésorerie. Compte tenu de la remontée du Bitcoin depuis le 30 juin 2026, cette dépréciation pourrait faire l'objet d'une reprise, au moins partielle, à la clôture annuelle, selon l'évolution des cours et les règles comptables applicables.

Le plan de recentrage annoncé en février 2026 vise environ 300 K€ d'économies de charges annualisées, dont les effets sont attendus progressivement sur 2026 et 2027.

CAPITALISER SUR L'EXISTANT POUR TOUCHER PLUS D'ENTREPRISES

TRACTIAL recentre ses efforts sur ses activités de paiement et prépare l'intégration de comptes de paiement, d'encaissements et de services financiers dans les logiciels utilisés quotidiennement par les entreprises.

En proposant ses services aux entreprises déjà utilisatrices de logiciels partenaires, TRACTIAL entend limiter la prospection individuelle, réduire ses coûts d'acquisition de clients et développer des revenus réguliers liés à l'utilisation de ses services.

Cette évolution accompagne la généralisation de la facturation électronique, engagée en septembre 2026 et étendue en septembre 2027 aux obligations d'émission des PME et microentreprises, qui rapproche facturation, paiement et gestion de trésorerie.

*« **Ce que nous construisons aujourd'hui est encore peu visible de l'extérieur.** Pour préparer une infrastructure capable d'accueillir un nombre beaucoup plus important de comptes professionnels, nous faisons évoluer en profondeur nos technologies, nos processus et notre organisation.*

Cette phase demande des investissements et du temps avant d'en mesurer pleinement les effets commerciaux. Mais nous ne partons pas de zéro pour supporter un tel changement d'échelle », souligne *Jim DORRA*, Directeur général délégué.

PILOTE DE FINANCE EMBARQUÉE : UNE MONTÉE EN CHARGE PAR ÉTAPES

Le premier pilote, annoncé en mai 2026, vise l'ouverture de 1 000 comptes professionnels. Son calendrier a été décalé, notamment en raison de la coordination des travaux d'intégration. Les avancées déjà réalisées ne sont pas remises en cause et les objectifs restent maintenus à ce stade.

Le déploiement doit se poursuivre par étapes : finalisation des intégrations, ouverture des premiers comptes, observation des usages puis montée en charge. TRACTIAL prépare un déploiement commercial progressif à partir de 2027, sous réserve des résultats du pilote et des conditions réglementaires applicables.

LE MARCHÉ DES COMPTES PRO : CLIENTS ET VALORISATIONS DES PRINCIPAUX ACTEURS

Des entreprises comme Qonto, Shine ou Finom proposent des comptes professionnels et des outils pour gérer les paiements et les factures.

Certaines comptent plusieurs centaines de milliers de clients et ont atteint des valorisations de plusieurs milliards d'euros. Le tableau ci-dessous présente cinq références du secteur :

Société	Marchés et modèle	Valorisation de référence	Base de clients / comptes	Ratio indicatif
Qonto Europe (8 pays dont France)	Compte pro, facturation et gestion	4,4 Md€ (2022)	220 000 clients (2022) 750 000 en 2026	20 000 € /client (2022)
Mercury États-Unis	Compte pro	≈ 4,48 Md€ (2026)	Plus de 300 000 clients (2026)	< 14 950 € /client
Finom Europe (5 pays)	Compte pro, facturation et gestion	≈ 430 à 860 M€* (2025)	Plus de 125 000 clients (2025)	≈ 3 450 à 6 900 € /client*
Shine (ex-Ageras) Europe (4 pays dont France)	Compte pro, facturation et gestion	> 1 Md€** (cession 2025)	Environ 420 000 clients du groupe, dont 260 000 en France	> ≈ 2 380 € /client**
Swan Europe	Infrastructure de finance embarquée	≈ 198 M€*** (2025)	Plus de 100 000 comptes ouverts (2024)	< ≈ 1 980 € /compte***

Ratios historiques indicatifs, calculés à partir des valorisations et bases de clients déclarées. Ils ne représentent pas le coût d'acquisition d'un client. Sources et précisions méthodologiques : page 3.

Ces acteurs ont développé leurs offres et constitué d'importantes clientèles, en mobilisant des moyens financiers parfois considérables.

TRACTIAL entend suivre une approche différente : proposer ses services de paiement aux entreprises déjà utilisatrices de logiciels métiers partenaires, plutôt que de devoir prospecter chaque entreprise individuellement. L'objectif est de réduire sensiblement le coût d'acquisition des clients. Cette approche reste à valider. Sa réussite dépendra notamment du nombre de comptes réellement utilisés, des revenus générés et des coûts associés.

SOURCES ET PRÉCISIONS MÉTHODOLOGIQUES

Sources : Reuters et Qonto (2022 et 2026), Mercury (mai 2026), Dealroom et Finom (2025), CFNEWS et Investcorp (2025), PitchBook et Swan (2024–2025). Montants convertis en euros et arrondis.

- Finom * : fourchette de valorisation estimée par Dealroom, non publiée officiellement par l'entreprise. Ratio indicatif calculé sur une base conventionnelle de 125 000 clients.
- Shine ** : montant d'acquisition supérieur à 1 Md€ rapporté par la presse financière, non communiqué officiellement par les parties. Les chiffres concernent le groupe Shine, anciennement Ageras, et non uniquement les détenteurs de comptes professionnels.
- Swan *** : valorisation estimée par PitchBook, non publiée par l'entreprise. Le ratio repose sur des comptes ouverts en 2024, qui ne correspondent pas nécessairement à des comptes actifs.

Note méthodologique : ces références historiques comprennent des valorisations issues de levées de fonds, des estimations de transactions et des évaluations réalisées par des tiers. Les acteurs présentent des modèles économiques, des périmètres géographiques et des niveaux de maturité différents. Les ratios sont indicatifs et ne sont pas directement comparables.

Ces informations illustrent le développement du secteur. Elles ne constituent ni une méthode de valorisation de TRACTIAL, ni une estimation de sa valeur actuelle ou future, et ne préjugent pas de ses performances commerciales.

A PROPOS DE TRACTIAL

Agréée en tant qu'Établissement de Paiement par l'ACPR, TRACTIAL conçoit et opère des infrastructures technologiques permettant aux plateformes SaaS et logiciels métiers d'intégrer dans leurs environnements un accès aux services de paiement fournis et opérés par TRACTIAL.

À l'intersection de la technologie, des paiements et des usages métiers, TRACTIAL développe une approche d'Embedded Finance et de Fintech-as-a-Service destinée à rapprocher les services financiers des outils utilisés quotidiennement par les entreprises, tout en assurant l'infrastructure réglementée nécessaire à leur fonctionnement.

Informations réglementaires :

- Établissement de Paiement supervisé par l'ACPR - CIB 16748
- Inscrit au registre REGAFI de la Banque de France - identifiant n° 61076

TRACTIAL est coté sur Euronext Growth Paris
(Code ISIN : FR0014014ZV8 – Code mnémonique : ALTRA)