

Chiffre d'affaires du T3 2025 : 49,6 millions d'euros +9,0% à taux de change constants

- Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants de +10,3% sur les 9 premiers mois de l'année
- Premiers signes d'amélioration de la situation macroéconomique ayant pesé sur la croissance du chiffre d'affaires au cours des derniers trimestres
- Objectifs 2025 confirmés :
 - Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants de l'ordre de 10%
 - Marge d'EBITDA ajusté* d'environ 36%
 - Ratio de conversion en trésorerie* d'environ 80%

Paris, France, le 21 octobre 2025 - 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 son chiffre d'affaires du troisième trimestre 2025. Ce dernier s'est élevé à 49,6 millions d'euros, en hausse de +5,7% à taux de change courants. A taux de change constants, la croissance du chiffre d'affaires atteint +9,0% (+4,2 millions d'euros). La croissance est principalement venue des Contrats SaaS & hébergement en hausse de +16.6% à taux de change constants (+3,5 millions d'euros) et, dans une moindre mesure, des Licences perpétuelles, en hausse de +28,3% (+0,5 millions d'euros).

Ce niveau de croissance du chiffre d'affaires au T3 2025 a été réalisé dans un environnement économique et géopolitique difficile qui a impacté la durée des cycles de décision des clients au cours des derniers trimestres. Cela a limité la capacité de Planisware à signer de nouveaux clients et ainsi à générer ensuite des ventes additionnelles, notamment en *Evolutive support*.

Loïc Sautour, Directeur Général de Planisware, a commenté : « *Au T3 2025, la croissance du chiffre d'affaires de Planisware est restée inférieure à ses niveaux historiques, impactée par les difficultés macroéconomiques. D'une part, l'environnement économique et géopolitique complexe a limité la visibilité et allongé les cycles de prise de décision de nos clients et prospects. D'autre part, les budgets informatiques ont été contraints par les investissements en IA et par les fortes augmentations de prix de certains fournisseurs SaaS. Cela a limité notre capacité à signer de nouveaux clients au cours des derniers trimestres et par conséquent, à nous étendre ensuite chez ces prospects, en particulier en evolutive support.*

Néanmoins, nous commençons à observer des signes d'amélioration sur l'ensemble de ces fronts, se traduisant par un niveau de signatures particulièrement soutenu au cours des dernières semaines. Les inquiétudes liées à un ralentissement potentiel et les discussions sur les tarifs douaniers semblent de moins en moins constituer une raison de retarder les investissements stratégiques. Par ailleurs, notre positionnement de partenaire de long terme de nos clients se concrétise dans une politique d'augmentation tarifaire modérée, créant de nouvelles opportunités de remplacement de certains concurrents. Enfin, le sérieux de notre stratégie d'IA, centrée sur la création de valeur réelle, continue de renforcer notre avantage concurrentiel.

Bien que ces succès commerciaux récents n'auront qu'un effet limité sur la performance de fin d'année, ils nous rendent prudemment optimistes quant à notre capacité à réaccélérer la dynamique commerciale et à continuer d'offrir de la valeur à nos clients grâce à notre plateforme SaaS basée sur l'IA. »

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

Chiffre d'affaires du T3 2025 par typologie de services

En millions d'euros	T3 2025	T3 2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	44,1	41,4	+6,4%	+9,8%
Contrats SaaS & hébergement	23,5	20,8	+13,1%	+16,6%
Licences annuelles	0,1	-	N/A	N/A
Evolutive support	13,0	13,0	+0,3%	+3,7%
Subscription support	2,8	2,8	-0,8%	+4,0%
Maintenance	4,7	4,8	-2,9%	-0,8%
Chiffre d'affaires non récurrent	5,6	5,6	+0,3%	+2,6%
Licences perpétuelles	2,5	2,0	+25,1%	+28,3%
Implémentation & autres services non récurrents	3,0	3,5	-13,9%	-12,1%
Chiffre d'affaires total	49,6	47,0	+5,7%	+9,0%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du T3 2024.

Totalisant 49,6 millions d'euros au T3 2025, le chiffre d'affaires a augmenté de +5,7% à taux de change courants et de +9,0% à taux de change constants. L'effet de change a été principalement lié à la baisse du dollar américain par rapport à l'euro. 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 du T3 2024 au chiffre d'affaires du T3 2025, sauf indication contraire.

Chiffre d'affaires récurrent

Représentant 89% du chiffre d'affaires total du T3 2025, en hausse d'environ 70 points de base par rapport à 88% au T3 2024, le chiffre d'affaires récurrent a atteint 44,1 millions d'euros, en hausse de +9,8%.

La croissance a été portée par une hausse de +16,6% des Contrats SaaS & hébergement grâce à des contrats signés avec de nouveaux clients ainsi qu'à l'expansion chez les clients existants. Le chiffre d'affaires des activités de support (*Evolutive & Subscription support*), intrinsèquement liées à l'offre SaaS de Planisware, a progressé de +3,8%.

Dans le contexte de transition du Groupe de son ancien modèle de licences perpétuelles vers un modèle SaaS, le chiffre d'affaires en Maintenance légèrement baissé (-0,8%).

Chiffre d'affaires non-récurrent

Le chiffre d'affaires non-récurrent a affiché une croissance de +2,6% au T3 2025 grâce à la vente d'extensions et mises à jour des licences perpétuelles à des clients ayant des besoins spécifiques sur site.

L'activité d'Implémentation a baissé de -12,1% au T3 2025 en raison de l'effort continue de Planisware pour raccourcir les délais d'implémentation et apporter plus rapidement de la valeur ajoutée à ses clients, combiné un niveau moindre de signatures de nouveaux clients depuis le second semestre 2024.

Dynamique commerciale

Au T3 2025, malgré des cycles de vente toujours plus longs qu'un an auparavant, Planisware a accueilli un nombre important de nouveaux clients. En *Product Development & Innovation*, de nouvelles signatures ont été enregistrées dans le secteur manufacturier avec Wittenstein et Etex, ce dernier représentant la première signature significative du bureau de Bruxelles récemment ouvert. Dans l'industrie des sciences de la vie, Planisware a acquis de nouveaux clients tels que Regeneron et Ingredion aux États-Unis ainsi que Mindray au Royaume-Uni. Parmi les autres succès notables du troisième trimestre figurent Uniper en Allemagne et Getlink en France en *Project Controls & Engineering*, ainsi que Rabobank aux Pays-Bas et SP Group à Singapour en *IT Governance & Digital Transformation*.

Planisware a également continué à accompagner ses clients existants à s'adapter dans un environnement en rapide évolution, tout en maintenant ou en améliorant leur efficacité opérationnelle. Ainsi, des clients clés tels que Lindt & Sprüngli en Allemagne ou Philips aux Pays-Bas ont considérablement élargi leur utilisation des solutions et services de Planisware. Cela a également été le cas aux États-Unis, où ADM utilise désormais Planisware en *Product Development & Innovation*, en plus de son utilisation antérieure en *IT Governance &*



Digital Transformation, tandis qu'Amgen a étendu son usage au *Project Controls & Engineering* après une première adoption dans le *Product Development & Innovation*.

Objectifs 2025 confirmés

Planisware confirme ses objectifs 2025 actualisés le 31 juillet 2025 :

- Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants de l'ordre de 10%
- Marge d'EBITDA ajusté* d'environ 36%
- Ratio de conversion en trésorerie* d'environ 80%

Annexes

Conférence téléphonique

L'équipe de direction de Planisware organisera une conférence téléphonique (en anglais) le 21 octobre 2025 à 8h00 CET pour détailler la performance et les principales réalisations du T3 2025 à l'occasion d'une présentation suivie d'une session de questions-réponses. Le webcast et sa rediffusion seront disponibles sur planisware.com.

Prochains évènements

- 26 février 2026 : Publication des résultats annuels 2025
- 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

Contact

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 800 collaborateurs répartis dans 18 bureaux, Planisware opère à grande échelle en servant environ 600 clients dans de nombreux secteurs et de métiers dans plus de 30 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](#).

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

Avertissements

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.