

Bon début d'année avec un chiffre d'affaires du T1 2026 en hausse de +13,6% à taux de change constants

- Chiffre d'affaires de 51,0 millions d'euros ; +13,6% à taux de change constants, en ligne avec la trajectoire prévue pour 2026
- Forte dynamique commerciale auprès des clients existants et des prospects, portée par une demande importante pour des solutions innovantes assurant visibilité et agilité
- Objectifs 2026 confirmés :
 - 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 16 avril 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 »), publie aujourd'hui son chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026. En hausse de +7,4% à taux de change courants, le chiffre d'affaires s'est élevé à 51,0 millions d'euros, principalement grâce au succès continu de la plateforme SaaS du Groupe, leader sur le marché, et à la mise en œuvre de contrats récemment signés. À taux de change constants, la croissance du chiffre d'affaires a atteint +13,6% (+5,1 millions d'euros), en ligne avec la trajectoire prévue pour atteindre une croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires à taux de change constants en 2026.

Loïc Sautour, Directeur Général de Planisware, a commenté : « *Le premier trimestre 2026 marque une nouvelle étape dans l'accélération de notre croissance, portée par la forte dynamique commerciale observée fin 2025. Au cours de ce trimestre, nous avons mobilisé nos équipes pour délivrer des implémentations rapides et de haute qualité des contrats récemment signés, ce qui a entraîné une forte croissance du chiffre d'affaires des implémentations et une nouvelle accélération de notre activité SaaS. Au niveau du Groupe, cela confirme la poursuite de l'accélération de la croissance enclenchée après le point bas du deuxième trimestre 2025.*

Soutenues par la forte demande pour des solutions sophistiquées offrant visibilité et agilité, nos équipes commerciales sont restées très actives tout au long du trimestre, sécurisant de nouveaux contrats et faisant progresser les discussions tant avec nos clients existants qu'avec de nouveaux prospects. Les dernières fonctionnalités IA de notre plateforme unifiée suscitent un grand intérêt et renforcent notre différenciation concurrentielle à chaque étape du cycle de vente.

Nous évoluons dans un environnement mondial qui reste incertain, notamment en raison d'une dynamique américaine particulièrement difficile à anticiper. Comme toujours, nous nous appuyons sur la récurrence de notre modèle et mettons en œuvre avec rigueur nos priorités stratégiques : expansion géographique, innovation continue et rigueur financière.

Dans ce contexte, nous confirmons notre objectif de croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres à taux de change constants en 2026 et restons déterminés à maintenir notre forte rentabilité et un niveau de génération de trésorerie élevé, tout en continuant à investir pour le long terme. »

* 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 T1 2026 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	T1 2026	T1 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	46,3	43,9	+5,5%	+11,5%
Contrats SaaS & hébergement	25,9	22,7	+13,9%	+20,5%
Licences annuelles	-	-	N/A	N/A
Evolutive support	13,1	13,2	-1,0%	+4,8%
Subscription support	2,7	3,0	-12,3%	-5,0%
Maintenance	4,7	4,9	-5,1%	-1,5%
Chiffre d'affaires non récurrent	4,7	3,6	+30,1%	+38,4%
Licences perpétuelles	0,4	0,8	-49,4%	-49,1%
Implémentation & autres services non récurrents	4,3	2,8	+54,1%	+64,8%
Chiffre d'affaires total	51,0	47,5	+7,4%	+13,6%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du T1 2025

Totalisant 51,0 millions d'euros au T1 2026, le chiffre d'affaires a augmenté de +7,4% à taux de change courants et de +13,6% à taux de change constants. L'effet de change a été principalement lié à la dépréciation du dollar américain, ainsi que, dans une moindre mesure, du yen japonais 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 T1 2025 au chiffre d'affaires du T1 2026, sauf indication contraire.

Chiffre d'affaires récurrent

Représentant 91 % du chiffre d'affaires total du premier trimestre 2026, contre 92 % au premier trimestre 2025, le chiffre d'affaires récurrent a atteint 46,3 millions d'euros, en hausse de +11,5%. Environ 60 % de la croissance provient de nouveaux clients (c'est-à-dire contribuant au chiffre d'affaires depuis moins de 12 mois), tandis que l'expansion des clients historiques est restée un fort contributeur à la croissance du chiffre d'affaires, représentant environ 40 % de la croissance du chiffre d'affaires récurrent au T1 2026.

La croissance a été portée par une hausse de +13,2% du modèle SaaS de Planisware (c'est-à-dire Contrats SaaS & hébergement, et *Evolutive & Subscription support*), et en particulier par la réaccélération du chiffre d'affaires SaaS & hébergement vers ses niveaux historiques, avec une solide hausse de +20,5% enregistrée au T1 2026.

Le chiffre d'affaires des activités de support (*Evolutive & Subscription support*), intrinsèquement liées à l'offre SaaS de Planisware, a progressé de +3,0% seulement, le Groupe s'étant concentré au T1 sur la mise en œuvre initiale de nouveaux clients et ayant alloué les ressources de support à cette fin.

Le chiffre d'affaires en Maintenance a reculé de -1,5% dans le contexte de la transition du Groupe de son modèle de licences perpétuelles vers un modèle SaaS.

Chiffre d'affaires non-récurrent

Le chiffre d'affaires non-récurrent a progressé significativement en glissement annuel (+38,4%), avec une tendance contrastée entre les licences perpétuelles en baisse de -49,1%, dans le contexte de la transition du Groupe vers le modèle SaaS, et l'Implémentation en forte hausse de +64,8%, portée par la mise en œuvre de récentes signatures de nouveaux clients.

Objectifs 2026 confirmés

Compte tenu du solide début d'année, de la dynamique commerciale soutenue et d'un pipeline commercial solide d'une part, et d'un environnement mondial particulièrement volatile et incertain d'autre part, Planisware confirme l'ensemble de ses objectifs pour 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%

Annexes

Conférence téléphonique

L'équipe de direction de Planisware organisera une conférence téléphonique (en anglais) le 16 avril 2026 à 8h00 CET pour détailler la performance et les principales réalisations du premier trimestre 2026, ainsi que les perspectives pour l'exercice 2026 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

- 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 Investisseurs

Benoit d'Amécourt

benoit.damecourt@planisware.com

+33 6 75 51 41 47

Médias

**Brunswick Group
Hughes 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](#).

* 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 », « croît », « 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 que le Groupe utilise pour mesurer la performance financière ou non financière (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 principales mesures non-IFRS utilisées par le Groupe et pouvant être 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 et 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.*