

Forte croissance portée par l'accélération du chiffre d'affaires récurrent et une dynamique commerciale soutenue

- Chiffre d'affaires du T3 2026 de 57,4 millions d'euros, en hausse de +15,6% (+14,9% à taux de change constants)
- Forte croissance du chiffre d'affaires récurrent, porté par la réaccélération des activités de support
- Dynamique commerciale soutenue au T3, avec la signature de nouveaux clients et d'extensions, dont plusieurs contrats majeurs dans un large éventail de secteurs
- Lancement réussi de la version 26Q4 de la plateforme unifiée de Planisware et de la version bêta de Prisma, offrant des capacités IA améliorées et des fonctionnalités étendues de gestion de portefeuille de projets
- Objectifs 2026 confirmés :
 - Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants d'au moins +13%
 - Marge d'EBITDA ajusté* au moins égale au niveau atteint en 2025 (soit 37,4% du chiffre d'affaires)
 - Taux de conversion en trésorerie* d'environ 80%

Paris, France, le 23 octobre 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'Économie de Projet »), publie aujourd'hui son chiffre d'affaires du troisième trimestre 2026. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 57,4 millions d'euros, en hausse de +15,6% à taux de change courants (+7,8 millions d'euros), principalement porté par le succès continu de la plateforme SaaS du Groupe, leader sur son marché. À taux de change constants, la croissance du chiffre d'affaires a atteint +14,9% (+7,4 millions d'euros) au T3 et +14,9% (+21,7 millions d'euros) sur les neuf premiers mois de l'année. Le chiffre d'affaires récurrent s'est élevé à 51,7 millions d'euros au T3 (90% du chiffre d'affaires, en hausse de 130 points de base par rapport au T3 2025) et a progressé de +16,6% à taux de change constants.

Loïc Sautour, Directeur Général de Planisware, a commenté : « Notre performance au troisième trimestre confirme la solidité de la trajectoire de croissance de Planisware. Le succès continu de notre plateforme SaaS, l'accélération des activités de support et la mise en œuvre réussie des nombreux clients signés au cours des derniers trimestres se sont une nouvelle fois traduits par une croissance soutenue et démontrent davantage la scalabilité de notre modèle.

La dynamique commerciale est restée forte tout au long du trimestre, avec de nouveaux clients et des extensions dans l'ensemble des zones géographiques et des secteurs d'activité. Dans le même temps, nos dernières fonctionnalités basées sur l'IA continuent de susciter un vif intérêt tant auprès de nos clients existants que de nos prospects, renforçant encore la proposition de valeur de notre plateforme unifiée et notre différenciation concurrentielle.

Après neuf premiers mois solides, nous sommes confiants dans notre capacité à atteindre les objectifs relevés en juillet. Alors que nous entrons dans le dernier trimestre, nous continuons à nous concentrer sur la réalisation de ces objectifs, tout en conservant une approche rigoureuse quant aux prévisions relatives au timing des transactions non récurrentes attendues au quatrième trimestre et en restant attentifs aux incertitudes macroéconomiques et géopolitiques actuelles.

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

Alors que notre processus budgétaire 2027 est encore en cours, nous sommes encouragés par la solidité et la récurrence de notre modèle, la qualité de notre pipeline et le nombre important de nouveaux clients signés cette année, en cours d'implémentation et de montée en charge. Notre solide performance en 2026 crée une base de comparaison plus exigeante, mais ces gains récents constituent un socle solide pour la croissance de l'an prochain et élargissent nos opportunités au sein de la base installée. Nous restons concentrés sur une croissance durable, profitable et fortement génératrice de trésorerie. »

Chiffre d'affaires du T3 2026 par typologie de services

En millions d'euros	T3 2026	T3 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	51,7	44,1	+17,2%	+16,6%
Contrats SaaS & hébergement	28,2	23,5	+19,8%	+19,1%
Licences annuelles	0,1	0,1	+0,0%	+2,0%
Evolutive support	15,6	13,0	+20,0%	+19,6%
Subscription support	3,1	2,8	+11,5%	+10,3%
Maintenance	4,7	4,7	+0,4%	-0,2%
Chiffre d'affaires non récurrent	5,7	5,6	+2,5%	+1,7%
Licences perpétuelles	1,3	2,5	-50,4%	-50,3%
Implémentation & autres services non récurrents	4,5	3,0	+46,6%	+45,1%
Chiffre d'affaires total	57,4	49,6	+15,6%	+14,9%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens des 9M 2025

Totalisant 57,4 millions d'euros au T3 2026, le chiffre d'affaires a progressé de +15,6% à taux de change courants et de +14,9% à taux de change constants. Contrairement au premier semestre, l'effet de change a été légèrement positif au T3, à environ +0,3 million d'euros, reflétant le récent renforcement du dollar américain face à l'euro. Afin de présenter la performance sous-jacente de la Société indépendamment des fluctuations des taux de change, l'analyse ci-après se réfère, sauf indication contraire, à l'évolution du chiffre d'affaires à taux de change constants, en appliquant aux chiffres du T3 2026 les taux de change moyens des neuf premiers mois de 2025.

Chiffre d'affaires récurrent

Représentant 90,0% du chiffre d'affaires total du T3 2026, contre 88,8% au T3 2025, le chiffre d'affaires récurrent a atteint 51,7 millions d'euros, en hausse de +16,6%, accélérant par rapport à +12,6% au S1. Environ 70% de la croissance du chiffre d'affaires récurrent au T3 2026 provenait de nouveaux clients (définis comme les clients contribuant au chiffre d'affaires depuis moins de 12 mois), tandis que l'expansion au sein de la base de clients historiques représentait environ 30%. 90.1716.6

La croissance du chiffre d'affaires récurrent a été portée par une hausse de +18,6% des revenus liés au modèle SaaS de Planisware (SaaS & hébergement, Licences annuelles et *Evolutive & Subscription support*), et notamment par la solide croissance de +19,1% du SaaS & Hébergement. La croissance a également bénéficié de la réaccélération des activités de support (*Evolutive & Subscription support*) vers leurs niveaux historiques, avec une progression de l'*Evolutive support* de +19,6% et du *Subscription support* de +10,3% au T3 2026, contre respectivement +7,2% et +2,2% au S1 2026. Cette accélération a été portée par les activités de support liées aux nouveaux clients implémentés plus tôt dans l'année, ainsi que par la réallocation des équipes d'Evolutive Support qui s'étaient concentrées au premier semestre sur la livraison d'un volume particulièrement élevé d'implémentations de nouveaux clients.

Le chiffre d'affaires de maintenance est resté stable dans le contexte de la transition du Groupe de son ancien modèle de licences perpétuelles vers un modèle SaaS.

Chiffre d'affaires non récurrent

Le chiffre d'affaires non récurrent a progressé de +1,7%, reflétant des tendances contrastées entre ses composantes. Le chiffre d'affaires des licences perpétuelles a reculé de -50,3%, conformément à la poursuite de la transition du Groupe vers le SaaS. Le chiffre d'affaires d'implémentation a fortement progressé de +45,1%, porté par la dynamique commerciale toujours soutenue, générant une activité élevée d'implémentation pour l'intégration des nouveaux clients récemment signés, soutenant la montée en régime progressive de ces clients et leur contribution au chiffre d'affaires récurrent futur.

Améliorations des produits et optimisation de la plateforme

Planisware continue d'investir dans l'innovation et le développement produit afin de proposer des solutions de pointe :

Version 26Q4 : de nouvelles fonctionnalités sur l'ensemble de la plateforme unifiée

Planisware a lancé la version 26Q4 de sa plateforme unifiée, renforçant encore davantage l'étendue de ses fonctionnalités. Cette version introduit notamment de nouvelles fonctionnalités *Agile-at-Scale*, des capacités supplémentaires de gestion des portefeuilles et des ressources, ainsi que des intégrations renforcées avec des applications d'entreprise largement utilisées. Elle enrichit également les capacités de Planisware basées sur l'IA, notamment la génération de formules en langage naturel via Oscar, l'assistant IA du Groupe. Ces améliorations renforcent encore la proposition de valeur de la plateforme unifiée de Planisware et sa capacité à accompagner les clients sur l'ensemble des cas d'usage de gestion de projets et de portefeuilles.

Lancement réussi de la version bêta de Prisma

Marquant une étape importante dans la stratégie IA de Planisware, la version bêta de Prisma a été lancée avec succès à la fin du T3. Prisma est l'agent IA à raisonnement hybride de Planisware, conçu pour aider les organisations à gérer plus efficacement leurs portefeuilles de projets et leurs ressources grâce à l'automatisation des tâches, à l'aide à la décision et à une efficacité opérationnelle renforcée. Le programme bêta comprend actuellement Prisma et Prisma Pro, tandis que Prisma Expert, centré sur les cas d'usage de configuration et de personnalisation, devrait être lancé ultérieurement. Le lancement a suscité un vif intérêt tant auprès des clients existants que des prospects, validant à la fois la pertinence des cas d'usage et l'approche de monétisation du Groupe tout en améliorant déjà le succès commercial des solutions de Planisware. Le programme bêta vise à valider la solution dans des environnements réels et à recueillir les retours d'utilisateurs avancés avant une commercialisation plus large.

Planisware confirme un lancement commercial officiel d'ici la fin du T1 2027. Une contribution directe progressive de Prisma au chiffre d'affaires du Groupe commencera ainsi à compter de cette échéance, avec une adoption croissante au sein de la base installée de Planisware et auprès de nouveaux clients.

Dynamique commerciale au T3 2026

L'activité commerciale est restée soutenue au T3 2026, avec la signature de nouveaux clients et d'extensions dans l'ensemble des zones géographiques et dans un large éventail de secteurs. Parmi les principaux gains figurent de grands groupes industriels et automobiles en Europe et aux États-Unis, l'Assurance Maladie en France, une mutuelle allemande de premier plan, ainsi que plusieurs entreprises pharmaceutiques et de biotechnologie. Ces contrats témoignent d'une demande continue pour la plateforme unifiée de Planisware afin de remplacer des environnements PPM fragmentés ou vieillissants, de consolider la gestion des portefeuilles et des ressources et de soutenir des initiatives de transformation à grande échelle. Le Groupe a également signé une extension significative avec un client automobile américain existant, avec un déploiement potentiel auprès d'environ 3 500 utilisateurs. Plusieurs contrats ont été remportés face à des solutions Microsoft et à des concurrents établis du marché du PPM, démontrant ainsi encore davantage la pertinence des solutions de Planisware et leur capacité à remplacer les solutions historiques.

Objectifs 2026 confirmés

Compte tenu, d'une part, de la solide performance réalisée au cours des neuf premiers mois de 2026, soutenue par une dynamique commerciale continue, une croissance saine du chiffre d'affaires récurrent et une bonne visibilité sur l'activité, et, d'autre part, d'un environnement macroéconomique et géopolitique qui reste particulièrement volatil et difficile à anticiper, ainsi que de la variabilité inhérente au calendrier de certaines transactions non récurrentes au quatrième trimestre, Planisware confirme l'ensemble des objectifs 2026 relevés le 30 juillet 2026 :

- Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants : au moins +13%
- Marge d'EBITDA ajusté* : au moins le niveau atteint en 2025 (soit 37,4% du chiffre d'affaires)
- Taux de conversion en trésorerie* d'environ 80%

Annexes

Chiffre d'affaires des 9 premiers mois de 2026 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	9M 2026	9M 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	147,9	132,6	+11,5%	+13,9%
Contrats SaaS & hébergement	81,4	69,2	+17,6%	+20,2%
Licences annuelles	0,1	0,1	-56,8%	-56,0%
Evolutive support	43,6	40,2	+8,6%	+11,2%
Subscription support	8,9	8,7	+1,9%	+4,8%
Maintenance	13,9	14,4	-3,4%	-2,1%
Chiffre d'affaires non récurrent	15,6	12,8	+22,0%	+24,3%
Licences perpétuelles	2,6	4,5	-42,2%	-42,1%
Implémentation & autres services non récurrents	13,0	8,3	+56,8%	+60,3%
Chiffre d'affaires total	163,5	145,4	+12,4%	+14,9%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens des 9M 2025

Conférence téléphonique à destination des investisseurs et analystes

L'équipe de direction de Planisware organisera une conférence téléphonique (en anglais) le 23 octobre 2026 à 8h00 CET afin de présenter en détail la performance et les principaux faits marquants du T3 2026, au moyen d'une présentation suivie d'une session de questions-réponses. Le webcast et sa rediffusion seront disponibles sur planisware.com.

Prochains évènements

- 24 février 2027 : Publication des résultats annuels 2026
- 21 avril 2027 : Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2027
- 28 juillet 2027 : Publication des résultats du 1^{er} semestre 2027
- 20 octobre 2027 : Publication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2027

Contacts

Relations Investisseurs

Benoît 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

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

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 900 collaborateurs répartis dans 20 bureaux, Planisware opère à grande échelle en servant environ 700 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](#).

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 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 définis 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.