

## Solides résultats financiers au S1 2025 malgré un ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires dans un contexte d'allongement des cycles de vente

- Chiffre d'affaires en hausse de +11,0 % à taux de change constants, porté par une croissance de 16,0% du chiffre d'affaires récurrent
- Marge d'EBITDA ajusté\* en progression de +230bps à 35,8% du chiffre d'affaires reflétant une discipline opérationnelle continue
- Forte conversion en trésorerie\* représentant 95,9% de l'EBITDA ajusté\*
- Poursuite des difficultés macroéconomiques et des délais de prises de décision attendue au S2, pesant sur la croissance du chiffre d'affaires
- Objectifs 2025 actualisés :
  - Croissance à taux de change constant du chiffre d'affaires de l'ordre de 10% (vs. entre 15% et 20% - *mid-to-high teens*)
  - c. 36% de marge d'EBITDA ajusté\* (vs. c. 35%)
  - Taux de conversion en trésorerie disponible\* d'environ 80% (confirmé)

**Paris, France, le 31 juillet 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 »), publie aujourd'hui ses résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2025. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 95,8 millions d'euros, en hausse de +10,6% à taux de change courants. A taux de change constants, la croissance du chiffre d'affaires a atteint +11,0% (+9,1 millions d'euros), principalement grâce au succès continu du modèle SaaS\*\* du Groupe en croissance de +17,4% à taux de change constants. Dans un contexte économique et géopolitique toujours difficile et ayant désormais un impact tangible sur la durée des cycles de décision des clients, le chiffre d'affaires récurrent s'est élevé à 88,6 millions d'euros (92% du chiffre d'affaires total), en croissance de +16,0% à taux de change constants, tandis que les activités non récurrentes ont fait face à une base de comparaison élevée.

L'EBITDA ajusté\* a atteint 34,3 millions d'euros (+18,1% par rapport au S1 2024), représentant 35,8% du chiffre d'affaires, supérieur à l'objectif d'environ 35% pour l'année 2025. L'amélioration d'environ +230 points de base résulte de la croissance du chiffre d'affaires et d'un effet de mix positif, combinés à de nouveaux gains d'efficacité opérationnelle résultant de la stricte discipline financière du groupe.

Le résultat opérationnel courant s'est élevé à 27,1 millions d'euros, en hausse de +15,8% par rapport au S1 2024 et le résultat net s'est élevé à 21,7 millions d'euros, en hausse de +35,5% par rapport au S1 2024 qui avait été impacté par des coûts liés à l'introduction en bourse.

La génération de trésorerie a été forte au S1 2025 avec un flux de trésorerie disponible ajusté\* atteignant 32,9 millions d'euros, représentant un taux de conversion en trésorerie disponible\* de 95,9%, supérieur à l'objectif de 80% pour 2025 mais conforme à la saisonnalité habituelle du premier semestre, en raison de l'encaissement des solutions SaaS en début d'année. La position de trésorerie nette\* (hors dettes locatives) était de 182,0 millions d'euros le 30 juin 2025, par rapport à 176,1 millions d'euros le 31 décembre 2024 et 156,4 millions d'euros le 30 juin 2024.

**Loïc Sautour, Directeur Général de Planisware**, a commenté : « Ces derniers mois, alors que les incertitudes liées aux conditions macroéconomiques mondiales se sont accentuées sur nos marchés clés, nous avons constaté une prudence accrue de la part de nos clients, entraînant un allongement des cycles de décision qui

---

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

\*\* Le modèle SaaS de Planisware est composé des lignes de chiffre d'affaires de Contrats SaaS & hébergement, Licences annuelles, Evolutive support et Subscription support.

a pesé sur notre dynamique commerciale et la croissance de notre chiffre d'affaires, en particulier dans nos activités non récurrentes et après des nouveaux prospects.

Dans le même temps, nos activités récurrentes ont continué d'afficher de solides performances, notamment auprès de notre base de clients existants, témoignant de la forte demande pour nos solutions et de leur impact tangible sur les résultats de nos clients.

Notre pipeline commercial continue de croître, soutenu par un volume élevé d'engagements stratégiques avec des clients existants et de nouveaux prospects, soulignant la force et la pertinence concurrentielle de notre proposition de valeur. Cela nous donne une visibilité encourageante à moyen terme, en prévision d'un regain de dynamisme une fois que les conditions du marché se seront stabilisées.

Malgré un ralentissement de la croissance de son chiffre d'affaires, Planisware a enregistré une nette amélioration de sa rentabilité au S1 2025. Notre rigueur opérationnelle et notre gestion disciplinée des ressources ont permis de renforcer nos marges et de maintenir un taux de conversion en trésorerie disponible parmi les meilleurs du secteur, consolidant ainsi les bases du Groupe pour l'avenir.

Compte tenu de ces dynamiques et de perspectives de croissance plus modérées pour le reste de l'année 2025, nous avons révisé prudemment notre objectif annuel de croissance du chiffre d'affaires, visant désormais un taux de croissance de l'ordre de 10%. Nous visons désormais une marge d'EBITDA ajusté de 36%, contre 35% auparavant. Cet ajustement reflète notre volonté de naviguer dans l'environnement actuel avec discipline, tout en préservant la rentabilité et notre capacité à investir pour une croissance durable à long terme.

Comme toujours, Planisware reste résolument engagé à soutenir les priorités stratégiques de ses clients et à renforcer son leadership dans les solutions de gestion de portefeuilles de projets, même dans un environnement économique difficile. »

### **Chiffre d'affaires du S1 2025 par typologie de services**

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2025</b>	<b>S1 2024</b>	<b>Variation annuelle</b>	<b>Variation à cc*</b>
<b>Chiffre d'affaires récurrent</b>	<b>88,6</b>	<b>76,6</b>	<b>+15,5%</b>	<b>+16,0%</b>
Contrats SaaS & hébergement	45,6	38,8	+17,6%	+18,1%
Licences annuelles	0,1	-	N/A	N/A
Evolutive support	27,2	22,9	+18,4%	+18,9%
Subscription support	5,9	5,6	+5,3%	+6,1%
Maintenance	9,7	9,3	+4,8%	+5,2%
<b>Chiffre d'affaires non récurrent</b>	<b>7,2</b>	<b>10,0</b>	<b>-27,7%</b>	<b>-27,5%</b>
Licences perpétuelles	2,0	4,1	-52,3%	-52,2%
Implémentation & autres services non récurrents	5,3	5,9	-10,6%	-10,4%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>95,8</b>	<b>86,6</b>	<b>+10,6%</b>	<b>+11,0%</b>

\* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du S1 2024.

Totalisant 95,8 millions d'euros au S1 2025, le chiffre d'affaires a augmenté de +10,6% à taux de change courants et de +11,0% à taux de change constants. L'effet de change a été principalement lié à la baisse du dollar américain par rapport à l'euro, partiellement compensé par l'appréciation du yen japonais et de la livre sterling. 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 S1 2024 au chiffre d'affaires du S1 2025, sauf indication contraire.

### **Chiffre d'affaires récurrent**

Représentant 92 % du chiffre d'affaires total du S1 2025, en hausse d'environ 470 points de base par rapport à 88% au S1 2024, le chiffre d'affaires récurrent a atteint 88,6 millions d'euros, en hausse de +16,0%.

La croissance a été portée par une hausse de +17,4% du modèle SaaS de Planisware (i.e. Contrats SaaS & hébergement, Licences annuelles et *Evolutive & Subscription support*), dont SaaS & Hébergement en hausse de +18,1% 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 +16,4%.

Dans le contexte de transition du Groupe de son ancien modèle de licences perpétuelles vers un modèle SaaS, le chiffre d'affaires en Maintenance a crû de +5,2%, reflétant la forte demande en début d'année 2024 pour des licences de la part de clients ayant des besoins spécifiques sur site, en particulier dans l'industrie de la défense.

### Chiffre d'affaires non-récurrent

Le chiffre d'affaires non-récurrent a affiché un recul de -27,5% au S1 2025, principalement dû à la baisse de -52,2% des licences perpétuelles en baisse de -25,4% par rapport à une base de comparaison particulièrement élevée au premier semestre 2024 et malgré plusieurs extensions et mises à jour vendues à des clients ayant des besoins spécifiques sur site.

L'activité d'Implémentation a baissé de -10,4% au S1 2025 en raison de l'accent mis par 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.

### Chiffre d'affaires du S1 2025 par géographie

En millions d'euros	S1 2025	S1 2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Europe	45,5	41,9	+8,6%	+8,6%
Amérique du Nord	41,6	37,6	+10,8%	+12,0%
APAC & reste du monde	8,6	7,1	+20,7%	+20,4%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>95,8</b>	<b>86,6</b>	<b>+10,6%</b>	<b>+11,0%</b>

\* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens de S1 2024.

Au cours du S1 2025, toutes les zones géographiques de Planisware ont contribué à la croissance du chiffre d'affaires :

- Représentant 43% du chiffre d'affaires du Groupe S1 2025, l'Amérique du Nord a été le principal contributeur à la croissance du Groupe avec +12,0% (+4,5 million d'euros) et une performance régulière aux deux premiers trimestres de l'année 2025.
- En Europe, le chiffre d'affaires a progressé de +8,6% et a représenté 8,6% du chiffre d'affaires du Groupe S1 2025, avec des performances contrastées d'un pays à l'autre. En particulier, la France s'est redressée par rapport à ses points bas de 2024. Ceci a été compensé par une performance plus faible en Allemagne (notamment liée à une forte performance au premier semestre 2024, en particulier pour les licences perpétuelles) et au Royaume-Uni.
- La croissance de Planisware en APAC & reste du monde de +20,4% résulte d'une forte dynamique commerciale à Singapour et au Moyen-Orient. Au total, cette région a représenté 9% du chiffre d'affaires du Groupe au S1 2025.

### Chiffre d'affaires du S1 2025 par pilier

En millions d'euros	S1 2025	S1 2024	Variation annuelle	Variation à cc*
Product Development & Innovation	50,5	48,3	+4,5%	+5,1%
Project Controls & Engineering	22,1	16,0	+38,2%	+38,8%
IT Governance & Digital Transformation**	16,3	15,6	+4,8%	+5,1%
Project Business Automation	6,8	6,6	+2,7%	+2,7%
Autres	0,1	0,2	-37,1%	-36,9%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>95,8</b>	<b>86,6</b>	<b>+10,6%</b>	<b>+11,0%</b>

\* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens de S1 2024.

\*\* Anciennement dénommé Agility & IT Project Portfolios (A&IT).

La croissance du chiffre d'affaires au S1 2025 a été concentrée sur le pilier *Project Controls & Engineering* et, dans une moindre mesure, sur *Product Development and Innovation*:

- Le pilier *Product Development and Innovation* (PD&I) se concentre sur le pilotage des équipes de R&D et de développement produits, notamment les entreprises des secteurs des sciences de la vie, des industries manufacturières et de l'ingénierie, de la conception automobile et du secteur en forte mutation des biens de consommation. Au S1 2025, il est resté le principal pilier de Planisware, représentant 53% du chiffre d'affaires et a affiché une croissance de +6,9%, résultant à la fois de la conquête de nouveaux clients et de l'élargissement de l'offre aux clients existants.

- Le pilier *Project Controls and Engineering* (PC&E) se concentre sur le soutien des équipes engineering et production au sein d'industries ayant des produits, des usines et des infrastructures sophistiqués tels que l'aérospatiale et la défense, l'énergie et les services publics, les industries manufacturières et l'ingénierie, ainsi que les sciences de la vie. Bien qu'il s'agisse encore d'un pilier récent pour Planisware, il a représenté 23% du chiffre d'affaires du S1 2025 et a été le principal contributeur à la croissance du Groupe. Soutenu par le déploiement réussi des offres en Amérique du Nord, PC&E a cru de +38,8%
- Le pilier *IT Governance & Digital Transformation*\*\* (IT&DT) aide les équipes informatiques de tous les secteurs à développer des solutions complètes pour automatiser la gestion des portefeuilles informatiques, accélérer la transformation numérique et simplifier leur architecture informatique. IT&DT a représenté 17% du chiffre d'affaires du S1 2024, et a crû de +5S2,17% à la suite d'une forte croissance enregistrée au S1 2024 (+27,3%).
- Le pilier *Project Business Automation* (PBA) aide les entreprises de tous les secteurs qui cherchent à optimiser leurs projets et à améliorer leurs résultats d'exploitation grâce à des processus automatisés. En raison de l'entrée plus récente de Planisware sur le marché relatif à ce pilier, le PBA n'a représenté que 7% du chiffre d'affaires du S1 2025 et a légèrement contribué à la croissance du chiffre d'affaires du groupe avec +2,7%).

### Chiffres financiers clés du S1 2025

<i>En millions d'euros</i>	<b>S1 2025</b>	<b>S1 2024</b>	<b>Variation</b>
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>95,8</b>	<b>86,6</b>	<b>+10,6%</b>
Coût des ventes	-25,7	-24,9	+3,2%
<b>Marge brute</b>	<b>70,1</b>	<b>61,7</b>	<b>+13,5%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>73,2%</b>	<b>71,3%</b>	<b>+190 bps</b>
Dépenses opérationnelles	-43,0	-68,4	-37,2%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>27,1</b>	<b>23,4</b>	<b>+15,8%</b>
Autres produits et charges opérationnels	0,0	-5,8	+0,0%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>27,1</b>	<b>17,7</b>	<b>+53,6%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>21,7</b>	<b>16,0</b>	<b>+35,5%</b>
<b>EBITDA ajusté*</b>	<b>34,3</b>	<b>29,0</b>	<b>+18,1%</b>
<b>Marge d'EBITDA ajusté*</b>	<b>35,8%</b>	<b>33,5%</b>	<b>+230 bps</b>
<b>Flux de trésorerie disponible ajusté*</b>	<b>32,9</b>	<b>36,9</b>	<b>-11,0%</b>
<b>Taux de conversion de trésorerie*</b>	<b>95,9%</b>	<b>127,2%</b>	<b>+0 bps</b>
<b>Position de trésorerie nette*</b>	<b>182,0</b>	<b>156,4</b>	<b>+16,4%</b>

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

### **Marge brute**

S'élevant à 25,7 millions d'euros au S1 2025, le coût des ventes est resté globalement stable par rapport au S1 2024. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le coût des ventes a diminué de -190 points de base pour s'établir à 26,8% grâce un suivi rigoureux des coûts et à la réalisation de nouveaux gains d'efficacité opérationnelle.

Ceci a permis à Planisware de dégager **une marge brute de 70,1 millions d'euros (+13,5% par rapport au S1 2024)**, soit **73,2% du chiffre d'affaires**, une amélioration significative de +190 points de base par rapport à 71,3% au S1 2024.

### **Résultat opérationnel et Résultat net**

Les dépenses de R&D, constituées principalement des dépenses de personnel directement associées aux équipes de R&D, de l'amortissement des frais de développement capitalisés et du crédit d'impôt recherche, ont représenté 11,7% du chiffre d'affaires et atteint 11,2 millions d'euros. Planisware entend maintenir un niveau

\*\* Anciennement dénommé *Agility & IT Project Portfolios* (A&IT).

élevé de dépenses de R&D, estimant que sa capacité à proposer des produits et solutions logicielles innovants, à élargir son portefeuille d'offres et à promouvoir ses solutions sur le marché de la gestion de projet aura un effet significatif sur son chiffre d'affaires et ses résultats futurs.

Atteignant 17,4 millions d'euros au S1 2025 (18,2% du chiffre d'affaires), les dépenses commerciales et marketing ont augmenté de +1,9 millions d'euros, soit +12,5%, par rapport à 15,5 millions d'euros au S1 2024, notamment en raison de l'augmentation des coûts liés au personnel de l'équipe commerciale et de l'équipe marketing. Les dépenses commerciales et de marketing devraient augmenter en valeur absolue à l'avenir, Planisware prévoyant d'étendre ses activités de vente et de marketing nationales et internationales afin de renforcer sa position de leader sur le marché.

Représentant 15,0% du chiffre d'affaires au S1 2025, les frais généraux et administratifs ont atteint 14,3 millions d'euros (+2,4 millions d'euros, soit +19,6% par rapport à 12,0 millions d'euros au S1 2024). Les deux tiers de cette augmentation ont été liés au coût des employés engagés pour soutenir la croissance de l'activité, le renforcement des fonctions de support au niveau mondial, et l'expansion internationale du Groupe. Le dernier tiers est lié aux effets de change sur les actifs et passifs d'exploitation et aux dépenses de rémunération en actions comptabilisées sur la base d'un prix de l'action nettement plus élevé au premier semestre 2025 qu'au premier semestre 2024 (en partie avant l'introduction en bourse). Planisware s'attend à ce que les frais généraux et administratifs diminuent légèrement en pourcentage du chiffre d'affaires au fur et à mesure de l'expansion de la société.

En conséquence, le **résultat opérationnel courant** a atteint **27,1 millions d'euros** au S1 2025, en hausse de **+15,8%** par rapport au S1 2024.

Il n'y a pas eu d'autres produits et charges opérationnels au S1 2025, par rapport à une charge nette de 5,8 millions d'euros liée aux coûts de l'introduction en bourse au S1 2024. Ainsi, le **résultat opérationnel** a atteint **27,1 millions d'euros** au S1 2025, affichant une hausse de **+53,6%** (ou +9,5 millions d'euros) par rapport à 17,7 millions d'euros au S1 2024.

Représentant une perte de 0,8 millions d'euros au S1 2025, le résultat financier s'est détérioré par rapport à un profit de 1,9 millions d'euros au S1 2024, principalement en raison des pertes de change résultant de la réévaluation aux taux de clôture des positions de trésorerie et équivalents de trésorerie détenus en devises étrangères à hauteur de 2,5, millions d'euros.

La charge d'impôt s'est élevée à 4,7 millions d'euros au S1 2025, représentant une hausse de +30,3% par rapport à 3,6 millions d'euros au S1 2024, légèrement inférieure à la croissance du résultat net de la période.

En raison de ces éléments, le **résultat net de la période** a atteint **21,7 millions d'euros** au S1 2025, en hausse de **+35,5%** (+5,7 millions d'euros) par rapport au S1 2024.

### **EBITDA ajusté**

L'**EBITDA ajusté**\* a atteint **34,3 millions d'euros** au S1 2025, en forte progression par rapport au S1 2024 (+5,3 millions d'euros, soit **+18,1%**). Cela a représenté **35,8%** du chiffre d'affaires, soit **+230 points de base** par rapport à 33,5% au S1 2024. L'augmentation de l'EBITDA ajusté reflète la conversion de la croissance du chiffre d'affaires en profits, l'activité se développant grâce à l'ajout de nouveaux clients, à un effet mix positif et à de nouveaux gains d'efficacité opérationnelle sur les coûts liés au personnel.

### **Génération de trésorerie et position de trésorerie nette**

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté +8,3 millions d'euros alors que la plupart des clients payent leurs services à l'avance au début de l'année. Les dépenses d'investissement se sont élevées à 2,4 millions d'euros, soit 2,5% du chiffre d'affaires, contre 2,1 millions d'euros au S1 2024 (2,4% du chiffre d'affaires), en ligne avec le niveau habituel d'environ 3% visé pour l'année. Enfin, l'impôt payé au S1 2025 a représenté 7,5 millions d'euros par rapport à 4,1 millions d'euros au S1 2024, en ligne avec l'augmentation significative du résultat imposable en 2024.

Au S1 2025, le **Flux de trésorerie disponible ajusté**\* a atteint **32,9 millions d'euros**, représentant un **taux de conversion en trésorerie disponible**\* de **95,9%**. Le Flux de trésorerie disponible ajusté a baissé de 11,0% par rapport au S1 2024 en raison d'un taux de conversion moindre lié à des délais dans l'encaissement de certaines factures et à un paiement des cotisations de sécurité sociale en France plus tôt qu'au S1 2024.

---

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

Néanmoins, cela ne remet pas en question l'objectif annuel de 80% que le Groupe considère comme le taux de conversion en trésorerie normatif pour les années à venir.

Au 30 juin 2025, à l'exception des dettes locatives de bureaux et des datacenters qui se sont élevées à 17,9 millions d'euros (17,0 millions d'euros au 31 décembre 2024 et 14,0 millions d'euros au 30 juin 2024) et de faibles montants de découverts bancaires, Planisware ne détient pas de dette financière. En conséquence, la **position de trésorerie nette du Groupe\*** au 30 juin 2025 s'est élevé à **182,0 millions d'euros**, contre 176,1 millions d'euros au 31 décembre 2024 et 156,4 millions d'euros au 30 juin 2024.

### Evolution des effectifs

<i>Nombre total d'employés par géographie</i>	<b>30.06.24</b>	<b>31.12.24</b>	<b>30.06.25</b>
Europe	395	403	429
Amérique du Nord	167	174	183
APAC & reste du monde	152	171	188
<b>Total</b>	<b>714</b>	<b>748</b>	<b>800</b>

L'effectif total a augmenté de +7,0% (+52 employés) au cours du S1 2025 et de +12,0% (+86 employés) sur 12 mois.

Les efforts de recrutement ont principalement porté sur la région à plus forte croissance, APAC & Reste du monde, avec une croissance nette des effectifs de +9,9% (+17 employés) au premier semestre 2025 et de +23,7% (+36 employés) sur 12 mois.

Par fonction, en dehors des équipes de support, les recrutements ont surtout concerné les équipes de Ventes & Marketing avec une croissance nette des effectifs de +10,5% (+14 employés) au S1 2025 et de +18,5% (+23 employés) sur 12 mois, dans le cadre de la stratégie de croissance de Planisware.

### Objectifs 2025 actualisés

Tenant compte de l'allongement des cycles de vente observé depuis le début de l'année, entraînant des retards dans le démarrage de nouveaux contrats, Planisware actualise ses objectifs pour 2025 :

- Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants de l'ordre de 10% (entre 15% et 20% - *mid-to-high teens* - auparavant)
- Marge d'EBITDA ajusté\* d'environ 36% (environ 35% auparavant)
- Ratio de conversion en trésorerie d'environ 80% (confirmé)

### Annexes

#### Chiffre d'affaires du T2 2025 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	<b>T2 2025</b>	<b>T2 2024</b>	<b>Variation annuelle</b>	<b>Variation à cc*</b>
<b>Chiffre d'affaires récurrent</b>	<b>44,7</b>	<b>39,5</b>	<b>+13,2%</b>	<b>+15,9%</b>
Contrats SaaS & hébergement	22,9	19,9	+15,1%	+17,7%
Licences annuelles	0,1	-	N/A	N/A
Evolutive support	14,0	12,1	+15,5%	+18,0%
Subscription support	2,9	2,8	+3,9%	+8,2%
Maintenance	4,8	4,7	+3,3%	+5,2%
<b>Chiffre d'affaires non récurrent</b>	<b>3,6</b>	<b>6,2</b>	<b>-42,5%</b>	<b>-41,6%</b>
Licences perpétuelles	1,1	3,0	-62,8%	-62,2%
Implémentation & autres services non récurrents	2,5	3,2	-23,8%	-22,6%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>48,3</b>	<b>45,7</b>	<b>+5,6%</b>	<b>+8,1%</b>

\* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens de T2 2024.

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

## Réconciliation des mesures non-IFRS

<i>En millions d'euros</i>	S1 2025	S1 2024
Résultat opérationnel courant après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence	27,1	23,4
<i>Dépréciation et amortissement des actifs corporels, incorporels et des droits d'utilisation</i>	4,2	3,5
<i>Paiements fondés sur des actions</i>	3,0	2,1
<b>EBITDA ajusté**</b>	<b>34,3</b>	<b>29,0</b>

<i>En millions d'euros</i>	S1 2025	S1 2024
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	36,2	35,2
<i>Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles</i>	-2,4	-2,1
<i>Autres éléments sans impact sur la trésorerie</i>	-1,0	-1,8
<i>Coûts payés au titre de l'introduction en bourse</i>	0,0	5,6
<b>Flux de trésorerie disponible ajusté**</b>	<b>32,9</b>	<b>36,9</b>

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

## Conférence téléphonique

L'équipe de direction de Planisware organisera une conférence téléphonique (en anglais) le 31 juillet 2025 à 8h00 CET pour détailler la performance et les principales réalisations du S1 2025 à l'occasion d'une présentation suivie d'une session de questions-réponses. Le webcast et sa rediffusion seront disponibles sur [planisware.com](https://planisware.com).

## Prochain évènement

- 21 octobre 2025 : Publication du chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2025

## Contact

### Relations avec les investisseurs

**Benoit d'Amécourt**

[benoit.damecourt@planisware.com](mailto:benoit.damecourt@planisware.com)

+33 6 75 51 41 47

### Médias

**Brunswick Group  
Hugues Boëton / Christophe Menger**

[planisware@brunswickgroup.com](mailto:planisware@brunswickgroup.com)

+33 6 79 99 27 15 / +33 7 52 63 00 89

## 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](#).

## 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.