

Premier semestre 2026 solide porté par l'accélération de la croissance du chiffre d'affaires et une excellente exécution opérationnelle

- Chiffre d'affaires du S1 2026 atteignant 106,1 millions d'euros ; +14,8% à cc, en accélération au T2 (+16,0% à cc) par rapport au T1 (+13,6% à cc)
- Dynamique commerciale soutenue par une forte demande des clients existants et des prospects pour des solutions innovantes offrant visibilité et agilité
- Marge d'EBITDA ajusté* en progression de +20 bps à 36,0% du chiffre d'affaires, reflétant une discipline opérationnelle continue
- Résultat net de la période en hausse de +32,0% par rapport au S1 2025 à 28,6 millions d'euros
- Forte génération de trésorerie avec un flux de trésorerie disponible ajusté* atteignant 41,2 millions d'euros (+25,3%), porté par un taux de conversion en trésorerie* de 107,8%
- Objectifs 2026 relevés :
 - Croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants d'au moins +13% (contre une croissance à deux chiffres précédemment)
 - Marge d'EBITDA ajusté* au moins égale au niveau atteint en 2025 (soit 37,4% du chiffre d'affaires, contre environ 37% précédemment)
 - Taux de conversion en trésorerie* d'environ 80% confirmé

Paris, France, le 30 juillet 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 ses résultats du 1^{er} semestre 2026. En hausse de +10,8% à taux de change courants, le chiffre d'affaires s'est élevé à 106,1 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 +14,8% (+14,2 millions d'euros), confirmant la poursuite de l'accélération de la croissance du chiffre d'affaires pour le 4^{ème} trimestre consécutif, avec un T2 2026 en hausse de +16,0% à cc après une croissance de +13,6% à cc au T1 2026.

L'EBITDA ajusté* a atteint 38,2 millions d'euros (+11,4% par rapport au S1 2025), représentant 36,0% du chiffre d'affaires, en ligne avec la trajectoire prévue sur l'année. L'amélioration de la marge d'environ +20 points de base résulte de la conversion de la croissance du chiffre d'affaires en profit, malgré un effet de mix moins favorable que d'habitude lié à la forte charge d'activité en implémentation, activité intrinsèquement moins margée, ainsi qu'à la poursuite des investissements en recrutement pour soutenir la croissance future.

Le résultat opérationnel s'est élevé à 30,7 millions d'euros, en hausse de +13,4% par rapport au S1 2025. Aucun autre produit ou charge opérationnel n'a été enregistré au cours du S1 2026. Le résultat net de la période s'est élevé à 28,6 millions d'euros, en hausse de +32,0% par rapport au S1 2025.

La génération de trésorerie a été forte au S1 2026, avec un flux de trésorerie disponible ajusté* en hausse de +25,3% à 41,2 millions d'euros. Il a représenté un taux de conversion en trésorerie* de 107,8%, supérieur à l'objectif d'environ 80% pour 2026 mais globalement conforme à la saisonnalité habituelle du premier semestre, en raison de l'encaissement des souscriptions SaaS en début d'année. La position de trésorerie nette* (hors dettes locatives), après décaissement de 24,9 et 10,0 millions

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

d'euros décaissés au titre du dividende et du rachat d'actions, respectivement, s'est élevée à 204,5 millions d'euros au 30 juin 2026, contre 195,6 millions d'euros au 31 décembre 2025 et 182,0 millions d'euros au 30 juin 2025.

Loïc Sautour, Directeur Général de Planisware, a commenté : « *Le premier semestre confirme l'accélération de la croissance de Planisware. Cette performance reflète à la fois le succès continu de notre plateforme SaaS et la très bonne exécution de nos équipes qui ont su convertir la solide performance commerciale des derniers trimestres en implémentations réussies et en croissance du chiffre d'affaires récurrent.*

La demande reste forte pour nos solutions avancées apportant davantage de visibilité, d'agilité et de contrôle sur les portefeuilles de projets complexes. Dans ce contexte, nos capacités IA renforcent la valeur de la plateforme de Planisware pour nos clients existants et prospects.

Nous avons réalisé cette forte croissance tout en maintenant une grande discipline opérationnelle se matérialisant dans l'amélioration de la marge d'EBITDA ajusté et la très bonne génération de trésorerie. Ces résultats démontrent la résilience et la scalabilité de notre modèle, même dans un environnement mondial qui reste volatil et difficile à anticiper.

Pour l'avenir, nous restons concentrés sur l'exécution de nos priorités stratégiques : accompagner la transformation de nos clients, poursuivre notre expansion internationale, continuer à innover et préserver notre haute profitabilité et génération de trésorerie. Fort d'un solide premier semestre et d'une demande soutenue pour ses solutions, Planisware relève ses objectifs 2026 tout en restant attentif à un environnement macroéconomique et géopolitique toujours complexe. »

Chiffre d'affaires du S1 2026 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	S1 2026	S1 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	96,2	88,6	+8,7%	+12,6%
Contrats SaaS & hébergement	53,2	45,6	+16,5%	+20,7%
Licences annuelles	0,0	0,1	-93,3%	-93,3%
Evolutive support	28,1	27,2	+3,2%	+7,2%
Subscription support	5,7	5,9	-2,7%	+2,2%
Maintenance	9,2	9,7	-5,2%	-3,0%
Chiffre d'affaires non récurrent	9,9	7,2	+37,2%	+41,9%
Licences perpétuelles	1,3	2,0	-31,5%	-31,5%
Implémentation & autres services non récurrents	8,6	5,3	+62,6%	+69,1%
Chiffre d'affaires total	106,1	95,8	+10,8%	+14,8%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du S1 2025

Totalisant 106,1 millions d'euros au S1 2026, le chiffre d'affaires a augmenté de +10,8% à taux de change courants et de +14,8% à taux de change constants. Au cours du S1 2026, l'effet de change de -3,8 millions d'euros est principalement lié à la dépréciation du dollar américain ainsi que, dans une moindre mesure, du yen japonais par rapport à l'euro, et s'est concentré essentiellement au T1 (-3,0 millions d'euros). 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 2025 au chiffre d'affaires du S1 2026, sauf indication contraire.

Chiffre d'affaires récurrent

Représentant 91% du chiffre d'affaires total du S1 2026, contre 92% au S1 2025, le chiffre d'affaires récurrent a atteint 96,2 millions d'euros, en hausse de +12,6%. Environ deux tiers de la croissance du chiffre d'affaires sont venus de nouveaux clients (c'est-à-dire contribuant au chiffre d'affaires depuis moins de 12 mois), notamment grâce aux mises en production (go-lives) et à la montée en charge de nouveaux clients signés fin 2025 et implémentés au S1 2026. L'expansion des clients historiques est restée un fort contributeur à la croissance du chiffre d'affaires et a représenté environ un tiers de la croissance du chiffre d'affaires récurrent au cours du premier semestre. Cette contribution de la base installée à la croissance du chiffre d'affaires et le NRR associé ont été nettement inférieurs au S1 2026 par rapport aux niveaux historiques. Cela s'explique par un nombre record de signatures de nouveaux

clients fin 2025 et par la priorité actuelle des équipes de Planisware à l'intégration de ces nouveaux clients, limitant la capacité à réaliser des ventes additionnelles auprès des clients historiques. À mesure que de nombreuses implémentations initiales s'achèvent, le Groupe anticipe un rééquilibrage de la contribution à la croissance entre nouveaux clients et clients historiques au S2 2026, ainsi qu'un NRR nettement plus élevé qu'au S1.

La hausse du chiffre d'affaires récurrent au S1 2026 a été portée par une croissance de +14,6% du modèle SaaS de Planisware (c'est-à-dire Contrats SaaS & hébergement, Licences annuelles, et Evolutive & Subscription support) et en particulier par la solide croissance de +20,7% du chiffre d'affaires SaaS & hébergement, portée à parts égales par les nouveaux clients et 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 +6,3% sur le semestre, en accélération au T2 (+9,6%) par rapport au T1 (+3,0%), porté par l'accompagnement du déploiement des nouveaux clients implémentés plus tôt dans le semestre. En parallèle, le Groupe est resté concentré au T2 sur les implémentations initiales des nouveaux clients et a continué d'allouer des ressources de support à cette fin.

Le chiffre d'affaires en Maintenance a reculé de -3,0% 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 fortement crû (+41,9%), avec une tendance contrastée entre les licences perpétuelles en baisse de -31,5% du fait de la transition vers le modèle SaaS, et l'implémentation en forte hausse de +69,1%, portée par les nombreuses implémentations initiales relatives au niveau record de gains de nouveaux clients fin 2025 et début 2026.

Chiffre d'affaires du S1 2026 par géographie

En millions d'euros	S1 2026	S1 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Europe	53,1	45,5	+16,6%	+17,0%
Amérique du Nord	44,2	41,6	+6,3%	+13,4%
APAC & reste du monde	8,8	8,6	+2,2%	+10,2%
Chiffre d'affaires total	106,1	95,8	+10,8%	+14,8%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du S1 2025.

Au S1 2026, toutes les zones géographiques ont contribué à la croissance du chiffre d'affaires de Planisware :

- Représentant 50% du chiffre d'affaires du Groupe au S1 2026 et 55% de la croissance totale du chiffre d'affaires, l'Europe a affiché une croissance solide de +17,0%, tous les principaux pays contribuant à la croissance, avec un bon équilibre entre la contribution des clients existants et celle des nouveaux clients.
- Avec une croissance solide du chiffre d'affaires (+13,4%) portée principalement par les nouveaux clients, l'Amérique du Nord a représenté 42% du chiffre d'affaires total et 39% de la croissance totale au S1 2026.
- La croissance en APAC & reste du monde de +10,2% résulte d'une forte dynamique commerciale, en particulier en Australie, au Japon et aux Émirats Arabes Unis, mais est restée impactée par la réduction significative du chiffre d'affaires avec une grande agence numérique publique asiatique. La région a représenté 8% du chiffre d'affaires total au S1 2026.

Chiffre d'affaires du S1 2026 par pilier

En millions d'euros	S1 2026	S1 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Product Development & Innovation	57,8	50,5	+14,4%	+19,4%
Project Controls & Engineering	27,0	22,1	+22,3%	+25,2%
IT Governance & Digital Transformation	16,2	16,3	-1,0%	+1,6%
Project Business Automation	5,1	6,8	-25,3%	-21,0%
Autres	0,1	0,1	+16,6%	+20,1%
Chiffre d'affaires total	106,1	95,8	+10,8%	+14,8%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du S1 2025.

Par pilier, la croissance du chiffre d'affaires au S1 2026 est restée concentrée sur les deux piliers les plus importants et historiques : *Product Development & Innovation* et *Project Controls & Engineering* :

- Le pilier *Product Development & 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 2026, c'est resté le principal pilier de Planisware avec 54% du chiffre d'affaires total et a représenté 69% de la croissance totale du chiffre d'affaires, grâce à une forte hausse de +19,4% résultant à la fois de la conquête de nouveaux clients et de l'élargissement de l'offre aux clients existants.
- Le pilier *Project Controls & 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. Il a représenté 25% du chiffre d'affaires total du S1 2026 et 39% de la croissance totale. La hausse de +25,2% a été très bien répartie entre les zones géographiques.
- 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 15% du chiffre d'affaires du Groupe au S1 2026 et a modestement progressé de +1,6%, porté presque entièrement par un nouveau client du secteur bancaire en Amérique du Nord, compensant une contribution plus faible de la base installée, notamment d'une grande agence numérique publique asiatique.
- 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. Planisware étant entré plus récemment sur ce marché, et à la suite d'une érosion significative du chiffre d'affaires avec les clients existants et peu de nouveaux clients gagnés récemment, PBA n'a représenté que 5% du chiffre d'affaires total du S1 2026.

Chiffres financiers clés du S1 2026

En millions d'euros	S1 2026	S1 2025	Variation
Chiffre d'affaires total	106,1	95,8	+10,8%
Coût des ventes	-28,5	-25,7	+10,9%
Marge brute	77,6	70,1	+10,8%
Taux de marge brute	73,1%	73,2%	-2 bps
Dépenses opérationnelles	-46,9	-43,0	+9,1%
Résultat opérationnel courant	30,7	27,1	+13,4%
Autres produits et charges opérationnels	-	-	
Résultat opérationnel	30,7	27,1	+13,4%
Résultat net de la période	28,6	21,7	+32,0%
EBITDA ajusté*	38,2	34,3	+11,4%
Marge d'EBITDA ajusté*	36,0%	35,8%	+20 bps
Flux de trésorerie disponible ajusté*	41,2	32,9	+25,3%
Taux de conversion en trésorerie*	107,8%	95,9%	
Position de trésorerie nette*	204,5	182,0	+12,3%

* 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 28,5 millions d'euros au S1 2026, le coût des ventes a augmenté de +10,9%. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le coût des ventes a représenté 26,9%, globalement stable par rapport au S1 2025 avec une évolution d'un mix d'activité moins profitable compensant les gains d'efficacité opérationnelle et les effets d'échelle. Ceci a permis à Planisware de dégager une **marge brute de 77,6 millions d'euros** au S1 2026 (+10,8% par rapport au S1 2025), représentant 73,1% du chiffre d'affaires, stable par rapport au S1 2025.

Résultat opérationnel et Résultat net de la période

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 12,0% du chiffre d'affaires (+30 points de base par rapport à 11,7% au S1 2025) et ont atteint 12,8 millions d'euros. Planisware a continué d'investir significativement en R&D, laquelle bénéficie du déploiement d'outils d'IA qui renforcent son efficacité et la capacité de Planisware à tirer parti de ses efforts de R&D pour proposer des produits et solutions logicielles innovants, élargir son portefeuille d'offres et promouvoir ses solutions sur le marché de la gestion de projet. Au S1 2026, les frais de développement capitalisés se sont élevés à 2,0 millions d'euros, +40,3% par rapport à 1,4 million d'euros au S1 2025, reflétant le déploiement récent de nombreux projets de R&D.

Atteignant 19,5 millions d'euros au S1 2026 et représentant 18,4% du chiffre d'affaires (+20 points de base par rapport à 18,2% au S1 2025), les dépenses commerciales et marketing ont augmenté de +2,1 millions d'euros, soit +11,8%, par rapport à 17,4 millions d'euros au S1 2025, portées en particulier par les coûts marketing liés au lancement des nouvelles solutions de Planisware.

Représentant 13,8% du chiffre d'affaires au S1 2026 (-120 points de base par rapport à 15,0% au S1 2025), les frais généraux et administratifs ont atteint 14,6 millions d'euros (dont 0,2 million d'euros de pertes de change, contre 0,9 million d'euros au S1 2025). Retraités de ces pertes de change, les frais généraux et administratifs ont diminué de -40 points de base en pourcentage du chiffre d'affaires, matérialisant les effets d'échelle.

En conséquence, le **résultat opérationnel courant** a atteint **30,7 millions d'euros** au S1 2026, en hausse de **+13,4%** par rapport au S1 2025. Il n'y a pas eu d'autres produits et charges opérationnels comptabilisés au S1 2026, comme également au S1 2025. De ce fait, le **résultat opérationnel** a atteint le même niveau que le résultat opérationnel courant.

Représentant un profit de 3,9 millions d'euros au S1 2026 contre une perte de 0,8 million d'euros au S1 2025, le résultat financier a été principalement porté par +3,1 millions d'euros d'intérêts sur dépôts à terme, ainsi que par des plus-values réalisées et latentes sur valeurs mobilières de placement.

La charge d'impôt s'est élevée à 6,1 millions d'euros au S1 2026, +30,2% par rapport à 4,7 millions d'euros au S1 2025, globalement en ligne avec l'augmentation du résultat net de la période.

Sous l'effet de ces évolutions, le **résultat net de la période** a atteint **28,6 millions d'euros** au S1 2026, en hausse de **+32,0%** (+6,9 millions d'euros) par rapport au S1 2025.

EBITDA ajusté

L'**EBITDA ajusté*** a atteint **38,2 millions d'euros**, **+11,4%** par rapport au S1 2025 (+3,9 millions d'euros). Cela a représenté **36,0% du chiffre d'affaires**, soit environ **+20 points de base** par rapport à 35,8% au S1 2025. L'augmentation de l'EBITDA ajusté reflète la conversion de la croissance du chiffre d'affaires en profit et la poursuite de gains de productivité.

Génération de trésorerie et position de trésorerie nette

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté +16,0 millions d'euros, portée par les abonnements facturés en avance des services rendus. Les dépenses d'investissement se sont élevées à 6,2 millions d'euros, soit 5,8% du chiffre d'affaires, contre 2,4 millions d'euros au S1 2025 (2,5% du chiffre d'affaires), un niveau nettement supérieur au niveau habituel d'environ 3% visé, en raison de l'ouverture de nouveaux centres de données, de décaissements avancés pour anticiper la hausse des prix de la mémoire (RAM) et limiter d'éventuels retards de livraison, ainsi que de 1,5 million d'euros liés aux coûts de rénovation et de réaménagement du siège du Groupe. Le Groupe s'attend à ce que le niveau des dépenses d'investissement se normalise autour de 3% du chiffre d'affaires au S2 2026. Enfin, l'impôt payé au S1 2026 s'est élevé à 6,8 millions d'euros, contre 7,5 millions d'euros au S1 2025 qui avait été impacté par des paiements relatifs à 2024.

En raison de ces éléments ainsi que d'un meilleur recouvrement des créances, le **taux de conversion en trésorerie*** a atteint **107,8%** au S1 2026, portant le **flux de trésorerie disponible ajusté*** à **41,2 millions d'euros**, en hausse de **+25,3%**. Le Groupe confirme néanmoins son objectif annuel de 80%, niveau qu'il considère comme le taux de conversion normatif pour les années à venir.

Au 30 juin 2026, à l'exception des dettes locatives relatives aux bureaux et aux centres de données qui se sont élevées à 18,2 millions d'euros (17,6 millions d'euros au 31 décembre 2025 et 17,9 millions d'euros au 30 juin 2025), Planisware ne détenait aucune dette financière. En conséquence, la **position de trésorerie nette du Groupe** (hors dettes locatives) s'est élevée à **204,5 millions d'euros** au 30 juin 2026, après 24,9 millions d'euros et 10,0 millions d'euros décaissés respectivement au titre du dividende et du rachat d'actions, contre 195,6 millions d'euros au 31 décembre 2025 et 182,0 millions d'euros au 30 juin 2025.

Evolution des effectifs

<i>Nombre total d'employés par géographie</i>	30.06.25	31.12.25	30.06.26
Europe	429	458	489
Amérique du Nord	183	184	192
APAC & reste du monde	188	196	200
Total	800	838	881

L'effectif total a augmenté de +5,1% (+43 employés) au cours du premier semestre et de +10,1% (+81 employés) sur 12 mois.

Les recrutements du S1 2026 ont principalement été localisés en Europe (72% de l'augmentation totale des effectifs), la région à plus forte croissance sur le semestre, en lien également avec l'ouverture des bureaux de Vienne et de Rome.

Par fonction, les efforts de recrutement se sont concentrés sur les équipes de support et de production (81% de l'augmentation totale des effectifs) et sur les équipes commerciales et marketing (23% de l'augmentation totale des effectifs), dans le cadre de la stratégie de croissance de Planisware.

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

Objectifs 2026 relevés

Compte tenu, d'une part, du bon début d'année, d'une dynamique commerciale soutenue et d'un pipeline commercial solide et d'autre part, d'un environnement mondial particulièrement volatil et incertain, Planisware actualise ses objectifs 2026 :

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

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

Annexes

Chiffre d'affaires du T2 2026 par typologie de services

<i>En millions d'euros</i>	T2 2026	T2 2025	Variation annuelle	Variation à cc*
Chiffre d'affaires récurrent	50,0	44,7	+11,8%	+13,7%
Contrats SaaS & hébergement	27,3	22,9	+19,1%	+21,0%
Licences annuelles	0,01	0,09	-93,3%	-93,3%
Evolutive support	15,0	14,0	+7,2%	+9,5%
Subscription support	3,1	2,9	+7,4%	+9,7%
Maintenance	4,6	4,8	-5,3%	-4,6%
Chiffre d'affaires non récurrent	5,2	3,6	+44,4%	+45,4%
Licences perpétuelles	0,9	1,1	-17,9%	-18,0%
Implémentation & autres services non récurrents	4,2	2,5	+72,3%	+73,9%
Chiffre d'affaires total	55,1	48,3	+14,2%	+16,0%

* Variation à taux de change constants, c'est-à-dire aux taux de change moyens du T2 2025.

Réconciliation des mesures non-IFRS

<i>En millions d'euros</i>	S1 2026	S1 2025
Résultat opérationnel courant après quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence	30,7	27,1
Dépréciation et amortissement des actifs corporels, incorporels et des droits d'utilisation	5,1	4,2
Paielements fondés sur des actions	2,3	3,0
EBITDA ajusté**	38,2	34,3

<i>En millions d'euros</i>	S1 2026	S1 2025
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	49,4	36,2
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	-6,2	-2,4
Autres produits et charges financiers	-2,1	-1,0
Flux de trésorerie disponible ajusté**	41,2	32,9

** 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 30 juillet 2026 à 8h00 CET pour détailler la performance et les principales réalisations du S1 2026 à l'occasion d'une présentation suivie d'une session de questions-réponses. Le webcast et sa rediffusion seront disponibles sur planisware.com.

Prochain évènement

- 23 octobre 2026 : Publication du chiffre d'affaires du 3ème 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 900 collaborateurs répartis dans 20 bureaux, Planisware opère à grande échelle en servant environ 650 clients dans de nombreux secteurs et 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 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 ajusté et le chiffre d'affaires total.
- Le FCF ajusté (Free Cash Flow - Flux de Trésorerie Disponible) est calculé comme les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, 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 liés 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 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.