

Résultats semestriels

S1 2025-2026

claranova



Eric GAREAU
Directeur Général



Xavier ROJO
Directeur Financier

Claranova, un « **pure player** » dans l'édition de logiciels

■ 3 segments porteurs : technologies **propriétaires**

- Sécurité-Utilitaires
- Document (PDF)
- Photo

■ Ventes par abonnement en **mode SaaS**

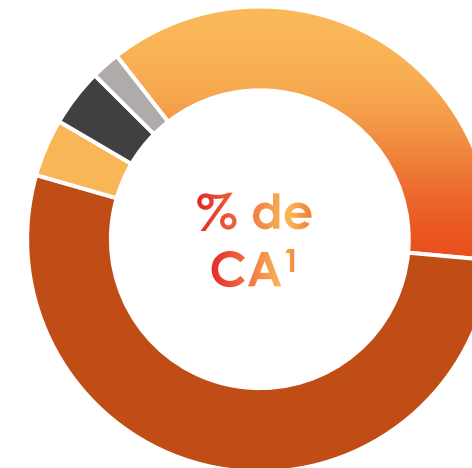
■ **80 %** de revenus récurrents

Reste du monde
2 %

Océanie
4 %

Asie
4 %

Europe
53 %



Amérique
du Nord
37 %



203 Salariés



160+ Pays

20+ Langues



94,3 % Particuliers (B2C)



5,7 % Professionnels (B2B)

S1 25-26 : amélioration de la marge opérationnelle¹, croissance PDF & B2B

Chiffre d'affaires

49 M€

-19% vs 60 M€ (S1'25)

-9% périmètre & taux constants

ROC Normalisé

10 M€

-9% vs 11 M€ (S1'25)

Coûts maîtrisés malgré la baisse du CA

5% à périm. et taux constants

Marge Opérationnelle¹

20,6%

+2,2 pts vs 18,4% (S1'25)

Amélioration structurelle de la rentabilité

Signaux positifs structurels²

▲ +46%

Nouvelles ventes B2B sur un an

▲ +20%

Taux renouvellement Document (PDF)

▲ +18%

Canal B2B du segment Document (PDF)

▲ +6% / +9%

Revenus / ROC normalisé Document (PDF)

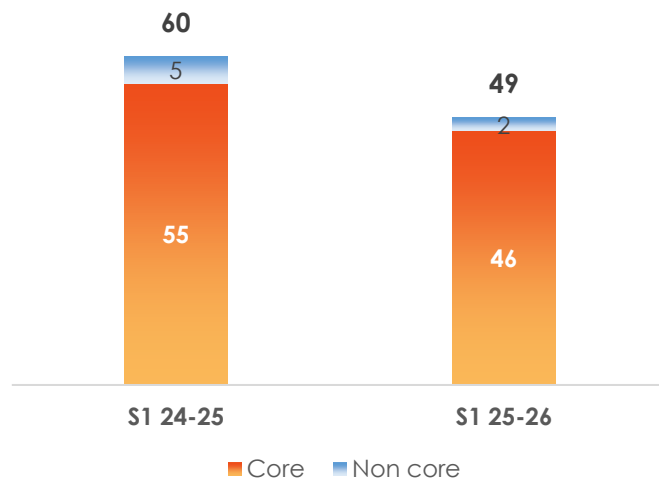
▲ 80%

Revenus récurrents (vs 75% S1'25)

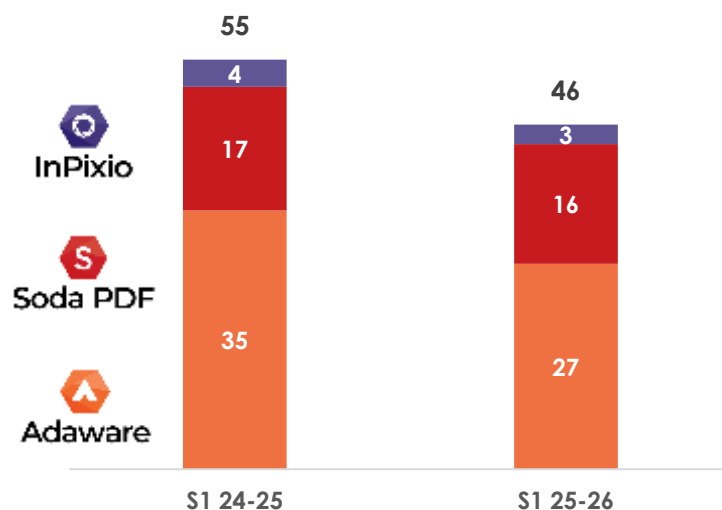
Décomposition de l'évolution du CA et du ROC Normalisé

	S1'25	Effet change	Effet périm.	Organique	S1'26
Chiffre d'affaires	60 M€	-6%	-4%	-9%	49 M€
ROC normalisé	11 M€	-8%	-6%	+5%	10 M€

Revenus (M€)

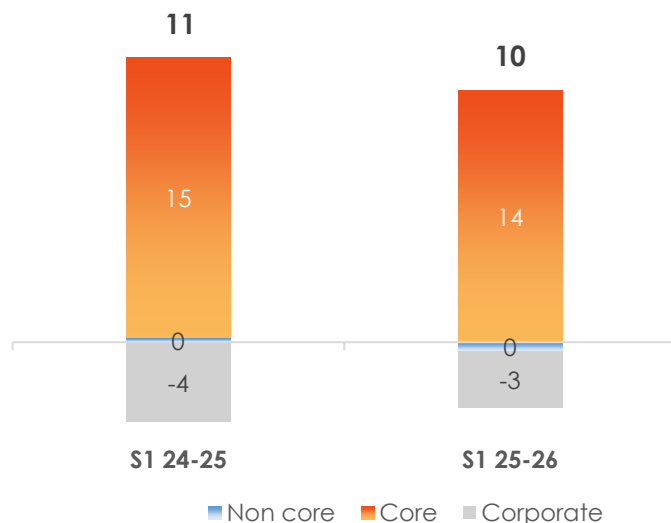


Revenus core (M€)¹

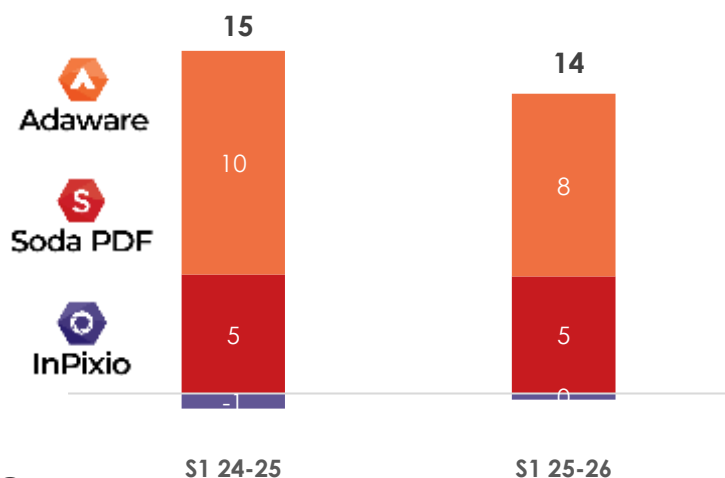


- CA S1 25-26 à 49 M€**, en baisse de 9% à périmètre et taux constants:
 - Effet change négatif de -6%
 - Effet périmètre négatif -4% lié à la cession des activités « Non-Core » aux États-Unis le 31 octobre 2025 (5 % du chiffre d'affaires)
- Activités stratégiques (“Core”)** représentent **95%** des revenus :
 - Les ventes de SodaPDF² progressent de 6 %** à périmètre et taux de change constants par rapport à la même période l'an dernier (**B2B en croissance de 16% vs l'an dernier**)
 - Adaware affiche un recul de 16%²** lié à un ralentissement temporaire des revenus publicitaires, en lien avec la migration des utilisateurs, une dynamique de marché moins favorable et une saisonnalité plus faible (Black Friday et période des fêtes)
 - InPixio recule de 24%²**, dans un contexte de baisse des investissements marketing et d'ajustement du positionnement produit
 - 14%² de réduction des dépenses marketing** vs l'an passé

ROC normalisé (M€)

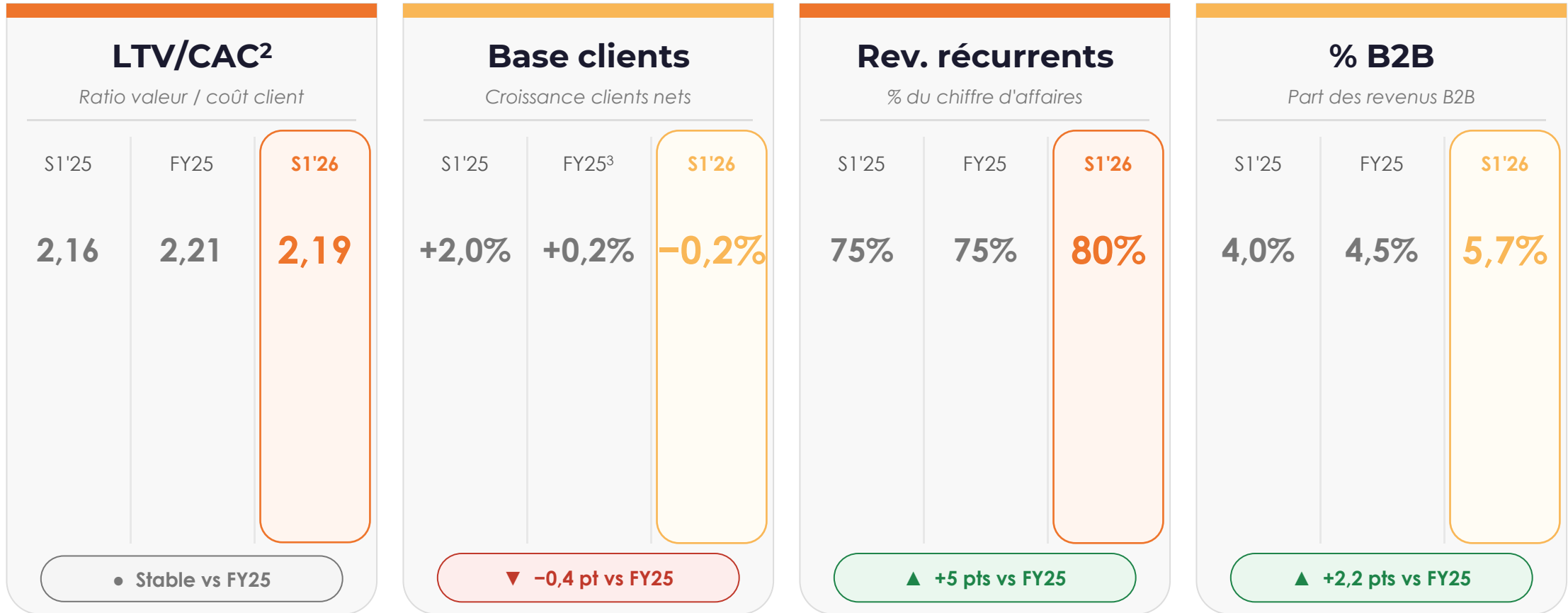


ROC normalisé : core (M€)¹



- Amélioration significative de la marge opérationnelle² du Groupe à 20,6% (vs 18,4% l'an passé) :**
 - Baisse des coûts des ventes (COGS sur les Utilitaires – 100% own IP)
 - Acquisition client – Arbitrage croissance vs profitabilité
 - Gestion rigoureuse des coûts opérationnels du Groupe
- Activités stratégiques³ :** une baisse de 3% du ROC normalisé à périmètre et taux de change constants (core)
 - PDF (Soda)³ :** augmentation de la profitabilité avec une croissance de 9% de l'EBITDA
 - Utilitaires (Adaware)³ :** baisse de 13% de l'EBITDA sur le semestre
 - Photo (inPixio)³ :** EBITDA en hausse et proche de l'équilibre

KPIs stratégiques¹



KPIs calculés en lien avec nos logiciels propriétaires en mode SaaS (Sécurité, Document/PDF, Photo) :

LTV : somme des revenus générés sur la durée de vie du client (produits et segments confondus)

Base clients : évolution du nombre de clients actifs nets (Base clients n-1 + nouveaux clients – désabonnements)

Revenus récurrents : revenus générés par des utilisateurs B2C de nos logiciels et/ou outils de façon répétitive. Revenus de souscriptions liés à nos logiciels propriétaires (Sécurité, PDF, Photo) et aux revenus publicitaires sur notre base d'utilisateurs récurrents

CAC : coût d'acquisition client

¹Key Performance Indicators: données de gestion moyennes, non auditées ²Moyenne pondérée mensuelle ³Recalculé

Engagements tenus et réalisés : S1 2025-2026

+6 %



Revenus PDF

Sur un an ¹



Invest. Marketing

PDF : budgets augmentés

5,7 %



Part B2B

vs 4,5 % au 30 juin 2025 ¹



Cession Non-Core²

Recentrage stratégique



Organisation

Structure simplifiée

80 %



Revenus Récurrents

+5 pts vs 30 juin 2025 ¹



Profil de Risque

Amélioration confirmée

3



Lancements Produit

- **CleanBuff** - Nouveau produit macOS
- **Portail B2B** - Techno. & partenaires
- **App Web** - Gestion doc. améliorée

Résultats financiers

S1 2025-2026



claranova

Chiffres clés

S1 2025-2026

49M€ (-19%)

Chiffre d'affaires
semestriel

10M€

ROC normalisé¹

20,6%

Marge
opérationnelle²

94%

Chiffre d'affaires à
l'étranger

(5)M€

Résultat financier

7M€

Trésorerie

+2,3M€

Résultat net des
activités poursuivies

41,5M€

Capitaux propres

¹ Le Résultat Opérationnel Courant (ROC) normalisé est un agrégat non strictement comptable utilisé pour mesurer la performance opérationnelle des activités. Il correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact IFRS 2 (charges liées à l'octroi d'actions aux salariés), des dotations aux amortissements, et de l'impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location ² Rapport entre le ROC normalisé et le chiffre d'affaires.

Compte de résultat consolidé S1 2025-2026

En M€	S1 2025-2026 (6 mois)	S1 2024-2025 (6 m. retraité)	S1 2024-2025 (6m. publié)
Chiffre d'affaires	1 49	60	294
Matières premières et achats de marchandises	(1)	(1)	(80)
Autres achats et charges externes	(23)	(30)	(133)
Impôts, taxes et versements assimilés	(0)	(0)	(0)
Charges de personnel	(8)	(11)	(35)
Dotations aux amortissements et provisions nettes des reprises	(3)	(3)	(6)
Autres charges et produits opérationnels courants	(5)	(7)	(10)
Résultat Opérationnel Courant	2 8	9	31
Autres charges et produits opérationnels	1	(2)	(3)
Résultat Opérationnel	9	7	28
Résultat financier	(5)	(10)	(10)
Impôts	(2)	(3)	(6)
Résultat Net des activités poursuivies	3 2	(6)	11
Résultat Net des activités abandonnées	1	15	(1)
Résultat Net	3	10	10

IFRS 5: classement des charges et produits liés aux activités abandonnées (PlanetArt et myDevices) sur une seule ligne de P&L : résultat net des activités abandonnées

- 1** Chiffre d'affaires en baisse de -9% à périmètre et taux de change constants
- 2** Résultat Opérationnel courant de 8 M€ en légère baisse (9 M€ en S1 2024-2025) et un ROC normalisé de 10 M€ avec une profitabilité* en amélioration de 2,2 points (détail slide suivante)
- 3** Résultat Net des activités poursuivies positif à 2 M€ contre (6) M€ l'an passé

Résultat Net S1 2025-2026

En M€	S1 2025-2026 (6 mois)	S1 2024-2025 (6 m. retraité)	S1 2024-2025 (6m. publié)
Résultat Opérationnel Courant normalisé*	10	11	34
Impact IFRS 16 sur les charges de loyers	1	1	3
Paiements fondés sur des actions (y compris charges sociales)	(0)	(0)	(0)
Dotations aux amortissements et provisions	(3)	(3)	(6)
Résultat Opérationnel Courant	8	9	31
Autres charges et produits opérationnels	1	(2)	(3)
Résultat Opérationnel	9	7	28
Résultat financier	(5)	(10)	(10)
Impôts	(2)	(3)	(6)
Résultat Net des activités poursuivies	2	(6)	11
Résultat Net des activités abandonnées	1	15	(1)
Résultat Net	3	10	10

1 ROC normalisé de 10 M€ en baisse de 9% mais une marge opérationnelle** en amélioration à 20,6% (vs 18,4% l'an passé)

2 Plus-value de cession des activités non-core hors écarts de conversion pour 3,3 M€ et provision pour le protocole d'accord transactionnel de (2,2) M€

3 Résultat Financier en amélioration de 5 M€. Il intègre :

- charges d'intérêts pour (3,0) M€
- amortissement frais d'emprunt pour (0,6) M€
- pertes de change pour (1,8) M€ (dont (1,4) M€ de latent)

4 Résultat net des activités poursuivies à 2 M€ en large amélioration par rapport à l'an passé à (6) M€

* Le Résultat Opérationnel Courant (ROC) normalisé est un agrégat non strictement comptable utilisé pour mesurer la performance opérationnelle des activités. Il correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact IFRS 2 (charges liées à l'octroi d'actions aux salariés), des dotations aux amortissements, et de l'impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location

** Soit le rapport entre le ROC normalisé et le chiffre d'affaires

Trésorerie à fin décembre 2025

En M€	S1 2025-2026 (6 mois)	S1 2024-2025 (6 m. retraité)	S1 2024-2025 (6m. publié)
Capacité d'autofinancement (CAF)	11	33	33
Dont Capacité d'autofinancement des activités poursuivies	1	10	33
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) des activités poursuivies	(6)	(0)	41
Impôts et intérêts financiers nets payés activités poursuivies	(2)	(4)	(5)
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) activités abandonnées	-	40	0
Flux de trésorerie net lié à l'exploitation	3	69	69
Dont Flux d'exploitation des activités poursuivies	2	6	69
Flux de trésorerie net lié à l'investissement	2	(4)	(4)
Dont Flux d'investissement des activités poursuivies	3	(2)	(4)
Flux de trésorerie net lié au financement	(5)	(9)	(9)
Dont Flux de financement des activités poursuivies	4	(6)	(10)
Variation de trésorerie	1	57	57
Trésorerie au début de l'exercice	6	37	37
Variation de taux de change sur la trésorerie	-	4	4
Trésorerie au 31 décembre	7	97	97
Dont trésorerie des activités poursuivies	5	16	97

1 CAF des activités poursuivies en légère augmentation à 10,2 M€ vs 9,6 M€ l'an passé

2 M€ de flux d'exploitation des activités poursuivies en lien avec la variation de (6)M€ du BFR du fait du remboursement des dettes fournisseurs liées à la cession de PlanetArt et des frais légaux (litiges)

3 2 M€ de flux d'investissement des activités poursuivies avec notamment le solde de la cession de PlanetArt pour 4,6 M€, le paiement du complément de prix pdfforge pour (0,7) M€ et la capitalisation de frais R&D pour (1,3) M€

4 (4) M€ de flux de financement des activités poursuivies dont (2,6) M€ pour le service de la dette, (2,3) M€ pour l'échéance du complément de prix de la SCEP, 2,2 M€ de concours bancaires et (0,8) M€ au titre des loyers IFRS 16

5 Trésorerie des activités poursuivies du Groupe à 7 M€, en progression de 1 M€ par rapport au 30 juin 2025

Un endettement net maîtrisé au 31 décembre 2025

En M€	31/12/2025	30/06/2025	31/12/2024
Dettes bancaires	1 47,5	47,4	148,5
Emprunts obligataires	0	0	0
Autres dettes financières	0	0	0
Intérêts courus	1,4	0,4	4,4
Concours bancaires	2,3	0	0,1
Total des dettes financières *	2 51,2	47,8	153,0
Trésorerie	6,8	5,6	96,5
Endettement net	3 44,4	42,2	56,5

1 Remboursement dette Cheyne (87,5) M€, dette pool SaarLB (12,5) M€, BPI (4) M€ et PGE (1) M€. Sortie dette Cathay : PlanetArt (12) M€ et myDevices (4) M€.

Au 31/12/2025, le solde se décompose en 43,5 M€ de dette Cheyne (y compris (2) M€ de frais à étaler), 3 M€ de la BPI et 1 M€ de PGE

2 **Baisse de 66%** des dettes financières en un an. Légère augmentation depuis 6 mois (intérêts courus, découvert)

3 **L'endettement net s'établit à 44,4 M€** contre 56,5 M€ l'an passé bien que le niveau de trésorerie au 31 décembre ait été toujours élevé en raison de la saisonnalité de PlanetArt

Bilan simplifié : des capitaux propres en augmentation

En M€	31/12/2025	30/06/2025
Écarts d'acquisition	80	80
Autres actifs non courants	15	15
Droits d'utilisation sur contrats de location	1	2
Actif courant (hors trésorerie)	1	23
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2	7
Actifs détenus en vue de la vente	3	3
Total actif	128	136
Capitaux propres	3	42
Dettes financières	4	51
Dettes locatives	1	2
Autres passifs non courants	2	4
Autres passifs courants	28	37
Passifs détenus en vue de la vente	5	6
Total passif	128	136

- 1 **Actif courant à 23 M€** (y compris le compte séquestre de la cession de PlanetArt pour 8,5 M€)
- 2 **Trésorerie à 7 M€** en progression par rapport au 30/06/2025
- 3 **Capitaux propres redevenus positifs** au 30/06/2025 et en **amélioration à 42 M€** au 31/12/2025
- 4 **Endettement financier en légère augmentation** par rapport au 30/06/2025 (intérêts courus et découvert)

Amélioration confirmée du profil de risque



49M€

Chiffre d'affaires



20,6%

Marge
ROC normalisé



42M€

Capitaux Propres



3M€

Résultat net



51M€

Dette
financière
- 102 M€ vs
31/12/2024



7M€

Trésorerie
Hors **10 M\$** mis en
caution



±1.9*

Effet de
levier net



(5)M€

Résultat Financier

**Objectif #1
refinancement**

* ROC normalisé 12 mois glissant = 23,1 M€ / Dette nette 31/12/2025 = 44,4 M€

La Responsabilité Sociale, Environnementale et Sociétale

Claranova confirme sa **volonté de maintenir sa démarche RSE** et de poursuivre ses pratiques environnementales, sociales et de gouvernance.

- Publication en octobre 2025 : **Rapport de durabilité « CSRD »** sur l'exercice 2024-2025, **Plan Stratégique ESG** à horizon 2030*
- **Rapport de durabilité volontaire** audité pour l'exercice 2025-2026
- **Plan de Transition Climatique** : dévoilé dans le **Plan Stratégique ESG** au 30 juin 2026
- Amélioration continue de la **Notation extra-financière ESG d'EthiFinance** **50/100**

EthiFinance

Perspectives



claranova

2nd semestre 2025-2026 : principaux projets à venir

■ Refinancement de la dette Cheyne Capital

- Avancement des discussions avec les banques pour un refinancement avant juin 2026
- Conditions financières significativement améliorées alignées avec notre nouveau profil de risque

■ Croissance soutenue dans le Document (PDF)

- Augmentation des investissements en acquisition clients (B2C & B2B) stimulant nouvelles ventes
- Accélération de nos programmes « Revendeurs » et « Conversion » vers nos solutions
- Expansion de nos partenariats technologiques B2B
 - Portail technologique (Reverso - traduction & édition intelligente simultanée)
 - Solutions workflow et extraction data pour l'industrie bancaire

■ Innovation IA dans les Utilitaires

- Nouvelles fonctionnalités « IA prédictives » optimisant la performance en amont et l'interaction utilisateur
- Intégration des fonctions de navigation et recherches sécurisées dans les applications « optimisation »

Document Intelligent : l'IA comme catalyseur de croissance

TCAM 2025–2030 **+33 %**

Marché 2030 **12 Md\$**

Segment cible

PME · Mid-market · Réglementé

POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

« L'IA ne rend pas seulement nos produits meilleurs — elle change complètement leur nature. Nous passons de la gestion de documents à l'exploitation de données documentaires. »

Immédiat

Déployé et utilisé dès le premier jour — sans projet d'intégration lourde, sans délai.

→ Là où l'IA nécessite configuration et orchestration, nous livrons sans délai.

Précision

Extraction, structuration et validation fiables sur de vrais flux métier. Documents scannés reconstruits en PDF éditables.

→ Là où les LLM restent approximatifs*, nous délivrons un résultat maîtrisé*.

*Précision des LLM - 92% vs SodaPDF - 99.8%

Contrôle

Déploiement sécurisé ou local — vos données restent sous votre contrôle. Agents IA orchestrés via notre API.

→ Alternative concrète aux IA cloud non maîtrisées.

Conformité

Conçu pour les environnements réglementés — sans transfert de données vers des tiers.

→ Compatible RGPD, NIS2 et exigences sectorielles.

Finance

Santé

Juridique

Public

CE QUE NOS PARTENAIRES APPRÉCIENT

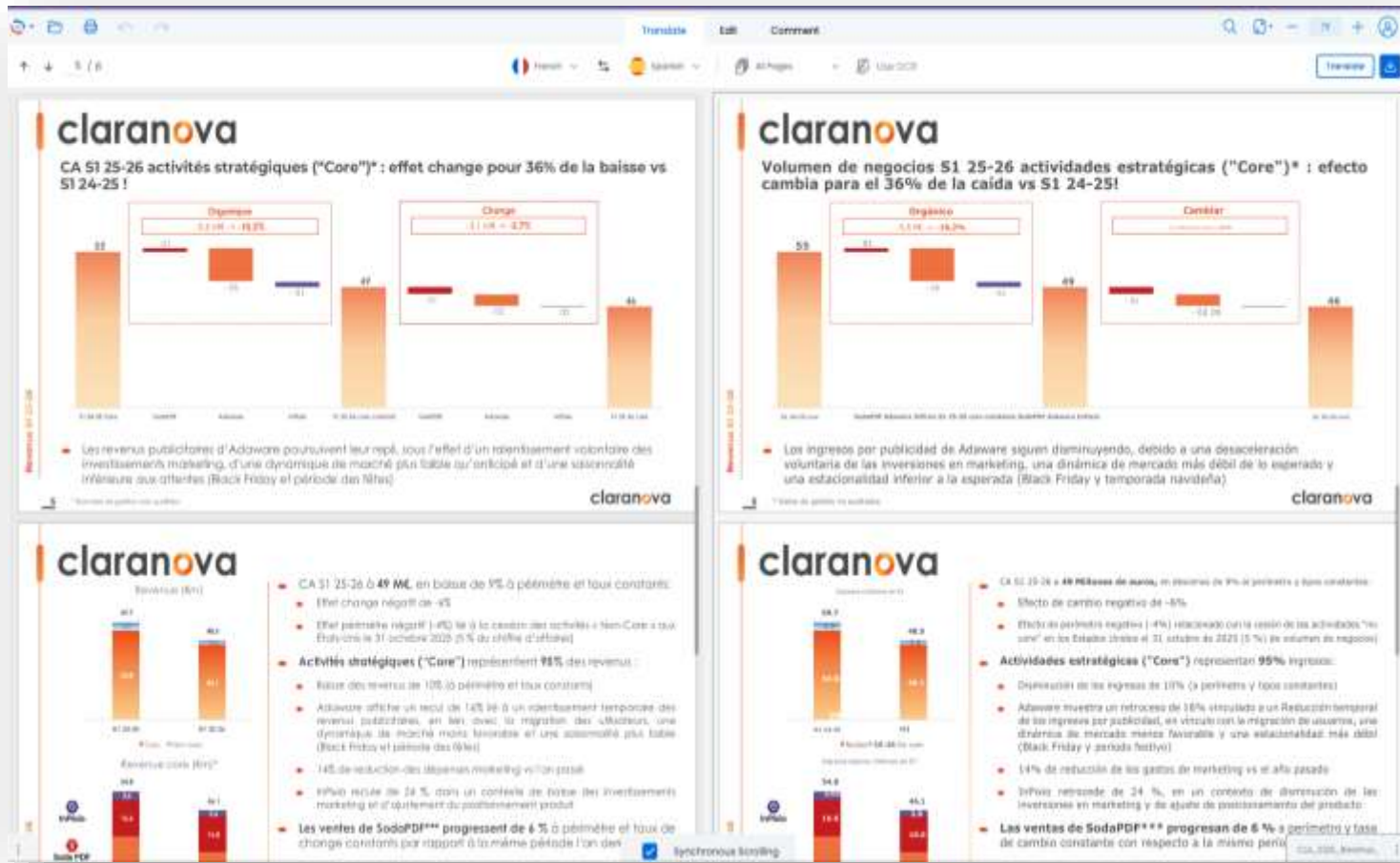
- Offre simple à vendre, ROI visible avant la fin du trimestre
- Cycle de vente court · Adoption immédiate
- Expansion naturelle vers l'automatisation

L'IA ÉLARGIT NOTRE MARCHÉ ADRESSABLE

- De la manipulation de fichiers à l'exploitation de données documentaires
- Extraction, classification, conformité automatisées
- Adresse les PME et le mid-market en pleine digitalisation

→ Claranova transforme l'IA en résultats concrets — immédiatement, sans complexité IT, dans le respect des obligations réglementaires.

Une technologie unique, un marché massif



IA Documentaire Native

Traduction, compréhension et édition automatiques de documents PDF complexes. **Préservation intégrale de la mise en forme et de la structure.**

Powered by Reverso

Moteur de traduction multilingue de référence pour plus de 25 langues, enrichi de l'IA générative. 1,5 milliard de mots traduits par jour.

Modèle SaaS Récurrent

Abonnement B2B à forte valeur ajoutée. Grande complémentarité des solutions pour une offre différenciante sur un marché en forte croissance non ou mal adressé par les LLM génériques.

L'IA intégrée au cœur d'une architecture documentaire contrôlée devient une nouvelle norme pour l'utilisation professionnelle des documents

Une technologie unique, un marché massif

The screenshot displays a web browser interface with a translation tool at the top. The page content is split into two columns, showing the same information in French (left) and German (right). The top part of the page features portraits of two men, Eric Gareau and Xavier Rojo, with their respective titles: Directeur Général and Directeur Financier in French, and Geschäftsführer and Finanzdirektor in German. Below this, the main content area is divided into two columns. The left column (French) lists four key points: a 9% decrease in revenue, focus on B2B/PDF/Document investments, 6% growth in the PDF/Document segment, and a 46% increase in recurring revenue. The right column (German) provides the same information in German. Financial figures are highlighted in large orange circles: 49M€ revenue for S1 25-26 and 60M€ revenue for S1 24-25 in French; 49 Mio. C revenue for S1 25-26 and 60M€ revenue for S1 24-25 in German. The browser interface includes a search bar, navigation icons, and a 'Translate' button.

► Testez l'application : pdftranslator.dev.reverso.net

Q&A



claranova

Résultats semestriels

S1 2025-2026

claranova

Lexique

- **Résultat Opérationnel Courant normalisé (ROC normalisé)** : agrégat non strictement comptable utilisé pour mesurer la performance opérationnelle des activités. Il correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact IFRS 2 (charges liées à l'octroi d'actions aux salariés), des dotations aux amortissements, et de l'impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location.
- **LifeTime Value (LTV) – Valeur de vie client** : somme des revenus générés par un client pendant toute sa durée de vie en tant que client (tous produits et segments confondus).
- **Coût d'Acquisition Client (CAC)** : coût total engagé pour acquérir un nouveau client. Il représente le coût total des investissements marketing et commerciaux divisé par le nombre de clients acquis sur une année.
- **Annual Recurring Revenue (ARR) - Revenus récurrents annuels** : les revenus récurrents sont définis comme des revenus générés par des utilisateurs de nos logiciels et/ou outils de façon répétitive. Ils correspondent notamment aux revenus de souscriptions liés à nos logiciels propriétaires (Sécurité, PDF, Photo) et aux revenus publicitaires sur notre base d'utilisateurs récurrents.
- **Ratio Life Time Value (LTV) / Coût d'Acquisition Client (CAC)** : permet d'évaluer le retour sur investissement des dépenses engagées dans le but d'acquérir de nouveaux clients (B2B et B2C).
- **Taux de Net Churn annuel moyen (Logiciels propriétaires en mode SaaS – B2B et B2C)** : mesure la variation nette du chiffre d'affaires provenant des clients existants, après avoir pris en compte à la fois la perte de revenus due aux résiliations et la croissance provenant des clients existants, comme les mises à niveau. Plus le taux de Net Churn est négatif, meilleure est la rétention clientèle et plus l'entreprise est capable de maintenir et de développer ses revenus récurrents.

A man and a woman are sitting on a couch, looking at a laptop together. The man is on the left, and the woman is on the right. They are both smiling and appear to be in a professional or collaborative setting. The background is a simple, dark-colored wall.

claranova

Contact analystes & investisseurs

+33 1 41 27 19 75

ir@claranova.com

www.claranova.com

Avertissement important

Le présent document contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux projets de Claranova. Même si Claranova estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la Société. Les résultats réels peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors du contrôle de Claranova, et notamment les risques décrits dans le document d'enregistrement universel 2024-2025 déposé le 30 octobre 2025 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Les informations figurant dans ce document sont données à titre indicatif, les états financiers consolidés 2024-2025 faisant foi.