



Chiffre d'affaires à 9 mois 2025-2026

Recentrage SaaS confirmé avec une qualité de portefeuille renforcée et une intensification de l'intégration de l'IA

- **Chiffre d'affaires de 71 M€ sur 9 mois et 23 M€ au 3^{ème} trimestre**
- **Progression des revenus récurrents : 81%¹ du CA sur 9 mois et 84%¹ au 3^{ème} trimestre**
- **Accélération des ventes B2B confirmée : +18,5%¹ sur 9 mois**
- **Progression de l'activité Document (PDF) de +6%¹ sur 9 mois**

*Ce communiqué présente le chiffre d'affaires consolidé non audité du Groupe, établi selon les normes IFRS.
Classement de myDevices en actifs non courants détenus en vue de la vente et présentés en activités abandonnées (IFRS 5).³*

Paris, France - le 21 mai 2026 – 18h. Claranova (Euronext Growth Paris : FR0013426004 - ALCLA) publie son chiffre d'affaires des neuf premiers mois de l'exercice 2025-2026 (juillet 2025 à mars 2026), marqué par la transformation engagée et le recentrage réalisé sur l'édition de logiciels SaaS. Le chiffre d'affaires sur 9 mois s'établit à 71 M€, en repli de -12%² à périmètre et taux de change constants (-22% à taux de change réels), intégrant un effet de change négatif de -5 points et un effet périmètre de -5 points lié à la cession des activités *non-core* américaines (AQNA) en octobre 2025⁴. Sur le seul trimestre, le chiffre d'affaires ressort à 23 M€, en repli maîtrisé de -17%².

Augmentation séquentielle de la dynamique commerciale

Comme prévu, l'acquisition de nouveaux clients s'accélère au cours de la période avec une augmentation de +21% par rapport au début de l'exercice (croissance séquentielle intra-exercice) sur l'ensemble des activités. Elle est portée par la réallocation des investissements marketing vers les activités les plus dynamiques du Groupe : Document (PDF) et Utilitaire Software.

Cette dynamique commerciale s'accompagne également d'une progression significative de la valeur unitaire client (LTV).

Cette nouvelle combinaison « acquisition clients + valeur unitaire » en hausse, constitue le socle de la trajectoire de croissance attendue pour les prochaines périodes.

¹ Données de gestion non IFRS.

² À périmètre et taux de change constants.

³ myDevices, considéré comme non-core, fait l'objet d'un mandat de cession confié à Canaccord Genuity le 5 novembre 2024.

En M€	Exercice 2025-2026	Exercice 2024-2025	Variation	A taux de change constant	A périmètre constant	A périmètre et taux constants
Chiffre d'affaires 3 ^{ème} trimestre	23	31	-28%	-24%	-21%	-17%
Chiffre d'affaires 9 mois	71	91	-22%	-17%	-17%	-12%

Comparables N-1 retraités sur la base du périmètre des activités d'Avanquest (hors PlanetArt et AQNA cédées).

Poursuite de la transformation vers un modèle SaaS plus récurrent

Le troisième trimestre s'inscrit en droite ligne avec la stratégie engagée par Claranova visant à réallouer progressivement ses ressources vers des activités SaaS à plus forte valeur ajoutée, offrant davantage de récurrence et de visibilité.

L'activité « Document (PDF) » poursuit ainsi sa dynamique de croissance et confirme son rôle de principal moteur du Groupe. Cette performance a notamment été soutenue par une accélération significative des investissements marketing au troisième trimestre (+44%), dynamique qui s'est prolongée en avril après la clôture. Sur les neuf premiers mois de l'exercice, cette activité affiche une croissance de +6% et renforce encore son poids dans le modèle économique de Claranova. Il représente désormais 37% du chiffre d'affaires du Groupe contre 29% sur la période comparable de l'exercice précédent.

Le canal « B2B » confirme par ailleurs son accélération avec une croissance de +18,5% sur 9 mois, illustrant la montée en puissance des activités à plus forte valeur ajoutée.

L'activité « Utilitaires » continue d'afficher une composante Software vendue par abonnements résiliente (+7% vs l'an dernier à taux de change constant), permettant de compenser partiellement le repli structurel des revenus publicitaires déjà observé au premier semestre. Conséquemment, le Groupe a poursuivi ses efforts de discipline marketing afin de privilégier un retour plus rapide sur ses investissements et un focus sur la rentabilité.

Au-delà des arbitrages volontaires, le recul global de l'activité sur la période, reste fortement impacté par un effet de change défavorable et par la sortie de périmètre liée à la cession des activités *non-core* aux États-Unis, fin octobre 2025.

Sur les neuf premiers mois de l'exercice, Claranova poursuit ainsi la transformation progressive de son profil financier et l'amélioration de la qualité de son portefeuille d'activités. La part des revenus récurrents atteint désormais 81% du chiffre d'affaires sur 9 mois, contre 80% au premier semestre et 75% à la clôture de l'exercice 2024-2025. Cette évolution s'est encore accélérée au cours du troisième trimestre, où les revenus récurrents représentent 84% de l'activité.

Accélération B2B et partenariats

Le développement du canal B2B poursuit sa montée en puissance au sein du Groupe. Les ventes B2B ont progressé de +18,5% sur les 9 mois¹, dans la lignée du premier semestre (+20%). La part des revenus B2B atteint 6% du chiffre d'affaires de Claranova sur 9 mois¹ contre 4,1% sur la période comparable un an plus tôt, et 4,5% à fin de l'exercice 2024-2025.

La dynamique est portée par une nouvelle organisation commerciale dédiée, la valorisation croissante des briques technologiques du Groupe et le développement de partenariats stratégiques.

Le [partenariat conclu avec Reverso](#), annoncé le 23 mars 2026, en est l'illustration. Cet accord prévoit le lancement d'une plateforme d'intelligence documentaire multilingue, nativement IA, ciblant le marché entreprise. Son déploiement commercial est en cours et vise plus de 1,5 million d'utilisateurs B2B déjà utilisateurs de la plateforme Reverso.

« Dans un secteur en profonde mutation, le Groupe démontre son agilité et sa capacité à saisir les opportunités de croissance les plus pertinentes. Au troisième trimestre, nous confirmons l'accélération de notre évolution vers un modèle SaaS, offrant plus de visibilité grâce à la progression des revenus récurrents et une activité davantage tournée vers les activités B2B à forte valeur ajoutée. Alors que l'activité du Document (PDF) continue de soutenir la dynamique du Groupe, la progression de la valeur client et la croissance de l'activité Utilitaires, vendus sous abonnements, confirment la pertinence de notre pilotage des investissements marketing. Aujourd'hui, l'intégration accélérée de l'intelligence artificielle dans nos processus et dans nos produits, associée à des partenariats stratégiques prometteurs, vont ouvrir une nouvelle phase de développement active pour Claranova. »

Eric Gareau, Directeur Général

Accélération de l'intégration de l'IA

Comme annoncé le 29 avril 2026, [Claranova accélère l'intégration de l'intelligence artificielle](#) au cœur de ses opérations et de ses produits, afin d'améliorer l'automatisation de la gestion documentaire, la productivité opérationnelle et la valeur des offres B2B du Groupe.

Cette évolution s'accompagne d'une adaptation de l'organisation et de la création de nouveaux rôles hautement spécialisés dédiés à l'intégration de l'IA dans les processus opérationnels et le développement produit.

Combinée au recentrage finalisé sur l'édition SaaS et au développement B2B qui monte en puissance, cette intégration pose les fondations d'une nouvelle trajectoire de croissance pour les prochains exercices.

Refinancement Cheyne

Conformément à ses engagements, le Groupe poursuit ses discussions avec les banques afin de refinancer la dette Cheyne à des taux marchés concurrentiels.

Confirmation des objectifs 2028

Le Groupe poursuit la mise en œuvre de sa stratégie en cohérence avec les objectifs 2028 annoncés, dans un environnement de marché qui demeure exigeant. La trajectoire de transformation reste soutenue par les dynamiques de croissance engagées dans ses activités stratégiques.

Agenda financier :**29 juillet 2026** : Chiffre d'affaires annuel 2025-2026**21 octobre 2026** : Résultats annuels 2025-2026Numéro dédié aux actionnaires individuels : **0805 29 10 00** (appel non surtaxé)

Ligne ouverte du mardi au jeudi de 14h à 16h

À propos de Claranova :

Claranova est un éditeur de logiciels SaaS innovant qui vise à simplifier l'usage du numérique au quotidien sur les segments Document (PDF), Utilitaires/Sécurité et Photo. Ses solutions commercialisées dans plus de 160 pays (94% du CA réalisé à l'étranger), intègrent les dernières technologies d'intelligence artificielle afin d'exploiter les données, d'automatiser les usages et d'améliorer l'expérience utilisateur. Ses produits déclinés en de multiples versions et langues reposent sur des modèles de revenus fortement récurrents.

Bénéficiant d'une base historique solide en B2C, Claranova accélère son développement sur le B2B en valorisant ses briques technologiques afin de répondre aux besoins croissants des entreprises en matière de gestion et d'amélioration des flux opérationnels.

Claranova est éligible au PEA-PME

Pour plus d'informations sur le groupe Claranova :

<https://www.claranova.com> ou https://x.com/claranova_group**Avertissement important :**

Toutes les déclarations autres que les énoncés de faits historiques qui pourraient être inclus dans le présent communiqué de presse au sujet d'événements futurs sont sujettes à (i) des changements sans préavis et (ii) des facteurs indépendants de la volonté de la Société. Les déclarations prospectives sont assujetties à des risques et à des incertitudes, inhérents et indépendants de la volonté de la Société qui pourraient conduire à ce que les résultats ou les performances réels de la Société diffèrent considérablement des résultats ou des performances attendus exprimés ou sous-entendus dans ces déclarations prospectives.

Définitions et modalités de calcul des indicateurs alternatifs de performance

La « Croissance organique du chiffre d'affaires » est définie comme la variation du chiffre d'affaires à structure (périmètre de consolidation) et taux de change constants. Les « Effets change » sont calculés en appliquant les taux de change de l'année N-1 au chiffre d'affaires de l'année N. Les « Effets périmètre » sont calculés en tenant compte des acquisitions de l'année en cours, de la contribution à l'année en cours des acquisitions de l'année précédente jusqu'à la date d'anniversaire des acquisitions et des sorties de périmètre de l'année en cours diminuées de la contribution sur l'année précédente. Par définition, le chiffre d'affaires de l'année précédente additionné des Effets périmètre, Effets de change et de la Croissance organique de la période correspond au chiffre d'affaires de l'année en cours. Les Effets change, Effets périmètre et la Croissance organique calculés en pourcentages sont calculés par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente. Les « données de gestion non IFRS », sont les données issues d'informations de gestion en US dollars et en normes comptables locales.

Notes de bas de page

¹ *Données de gestion non IFRS.*

² *À périmètre et taux de change constants.*

³ *myDevices, considéré comme non-core, fait l'objet d'un mandat de cession confié à Canaccord Genuity le 5 novembre 2024.*

⁴ *Cession d'Avanquest North America LLC réalisée le 31 octobre 2025 (cf. communiqué du 13 novembre 2025).*

Annexe

Évolution du chiffre d'affaires en intégrant les divisions cédées (PlanetArt) et en cours de cession (myDevices)

(A titre informatif)

Évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité sur le 3^{ème} trimestre de l'exercice 2025-2026 :

En M€	Janvier à mars 2026 (3 mois)	Janvier à mars 2025 (3 mois)	Variation	Var. à taux de change constant	Var. à périmètre constant	Var. à périmètre et taux constants
PlanetArt	0	63	-100%	n.s.	n.s.	n.s.
Avanquest	23	31	-28%	-24%	-21%	-21%
myDevices	2	2	-20%	-12%	-20%	-20%
Chiffre d'affaires	25	97	-75%	-73%	-7%	-7%

Évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité sur les 9 mois de l'exercice 2025-2026 :

En M€	Juillet 2025 à mars 2026 (9 mois)	Juillet 2024 à mars 2025 (9 mois)	Variation	Var. à taux de change constant	Var. à périmètre constant	Var. à périmètre et taux constants
PlanetArt	0	297	-100%	n.s.	n.s.	n.s.
Avanquest	71	91	-22%	-17%	-17%	-12%
myDevices	7	7	+1%	+9%	+1%	+9%
Chiffre d'affaires	78	395	-80%	-79%	-4%	-3%