

Chiffre d'affaires T3 2025-2026

21 mai 2026

claranova



Eric GAREAU
Directeur Général



Xavier ROJO
Directeur Financier

1

Chiffre d'affaires à 9 mois en repli maîtrisé de 12%
à périmètre et taux constants

2

Augmentation des revenus récurrents à 81%* du
CA à 9 mois (83,6%* sur le seul 3^{ème} trimestre)
grâce à la traction de ARR, PDF et Utilitaires
Software

3

**Forte accélération du B2B confirmée sur 9
mois : +18,5%**

* Données de gestion non IFRS

CA 9 mois FY26
non audités

71 M€

CA T3 FY26

23 M€

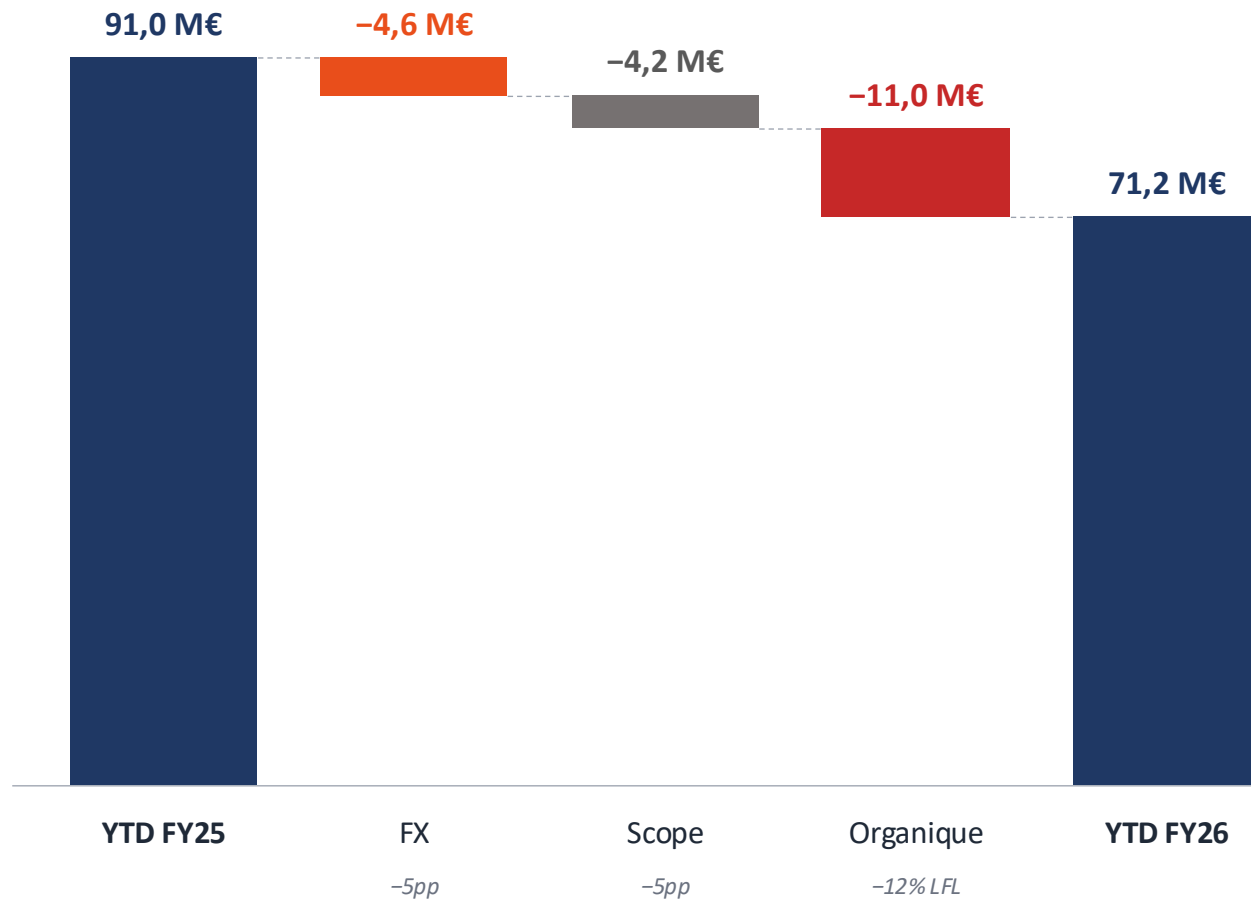
Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre et 9 mois

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).

Évolution du chiffre d'affaires depuis le début de l'exercice 2026

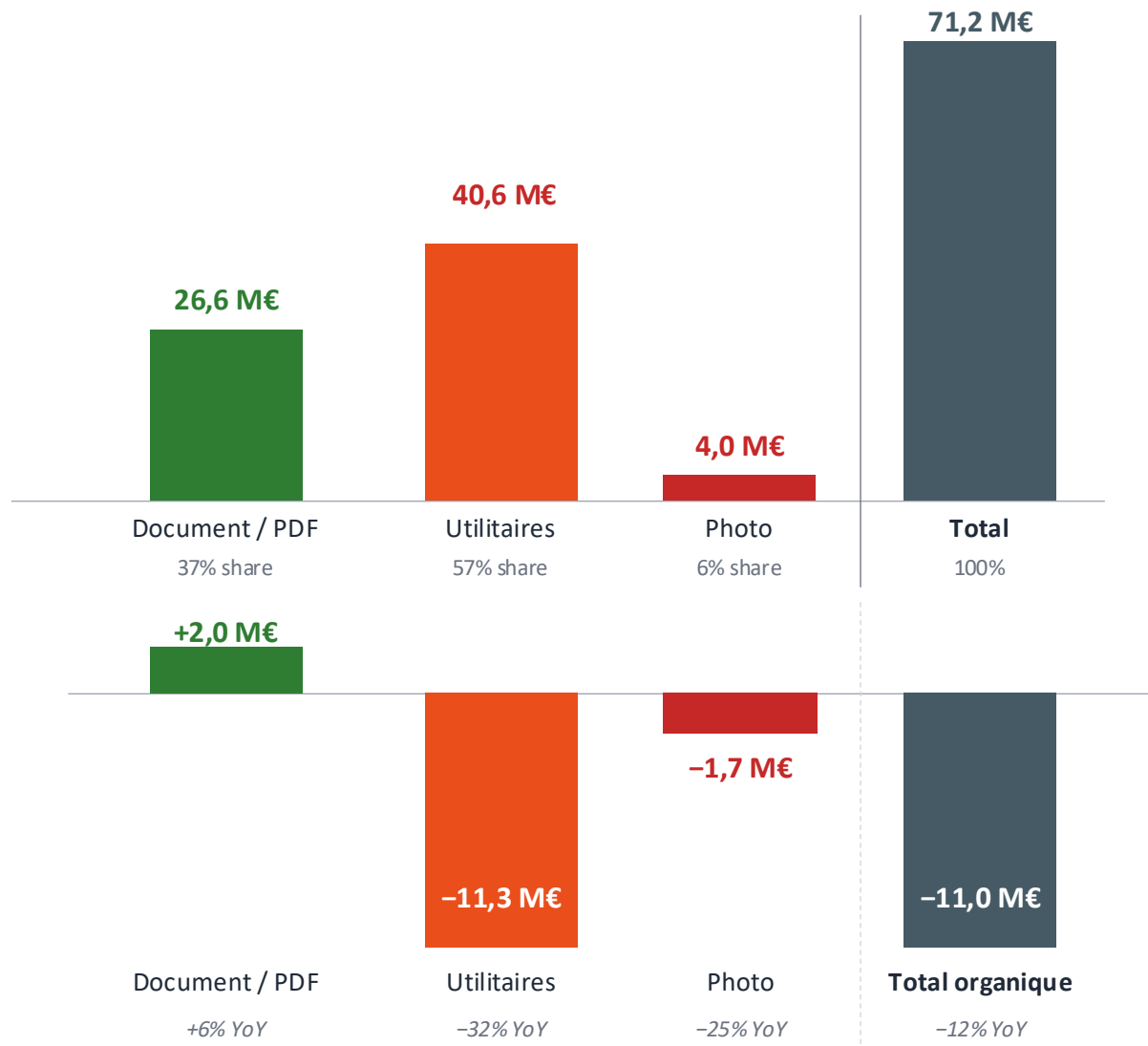
Effets de change, périmètre et croissance organique



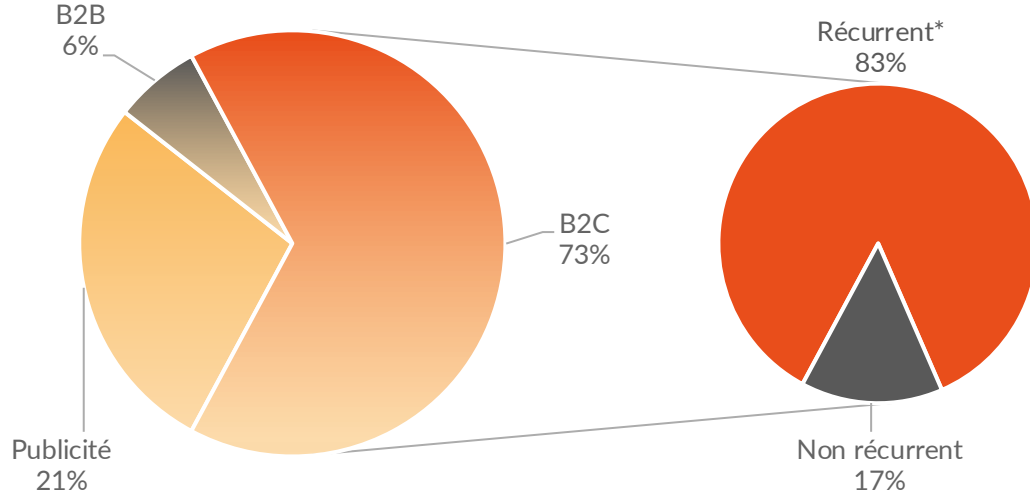
En synthèse

- 1 Taux de change : -4,6 M€ / -5pp**
L'affaiblissement du dollar américain par rapport à l'euro se traduit par une baisse du chiffre d'affaires publié - effet hors trésorerie
- 2 Scope : -4,2 M€ / -5pp**
AQNA (US non-core) cédée le 31 octobre 2025 ; la base cumulée depuis le début de l'exercice 2026 ne couvre que 4 mois (juillet-octobre 2025), contre 9 mois pour la même période de l'exercice 2025
- 3 Croissance organique : -11,0 M€ / -12% à périmètre constant**
Ralentissement dans le secteur des Utilitaires Publicité
Saisonnalité de la publicité et de la photo
=> partiellement compensés par la croissance de l'activité PDF

CA cumulé depuis le début de l'année : 71,2 M€ + écart organique de -11 M€



- PDF : le moteur de la croissance**
 +2,0 M€, +6 % en glissement annuel — compense en partie les pertes du segment
- Utilitaires**
 Composante Software vendue par abonnements est résiliente (+7% vs l'an dernier à taux de change constant)
 Compense partiellement le repli structurel des revenus publicitaires déjà observé au premier semestre
- Photo : rigueur en matière de rentabilité**
 -1,7 M€ / -25 % en glissement annuel
 Effort ciblé sur les marges



- **Accélération de l'évolution de la composition** du chiffre d'affaires :
 - le SaaS B2C représente désormais 73 % du chiffre d'affaires principal (+10 points de pourcentage)
 - le chiffre d'affaires B2B s'élève à 5,9 % (+18,5 % sur 9 mois)
- **Recentrage SaaS** confirmé avec une qualité de portefeuille renforcée et une **progression du B2B**
- **Hausse des revenus récurrents**

● Revenus générés de manière récurrente par les utilisateurs des logiciels et/ou outils, dont les abonnements aux logiciels propriétaires (Sécurité, PDF, Photo) et les revenus publicitaires générés par la base d'utilisateurs réguliers.

Des KPIs* en amélioration



LTV/CAC¹
Ratio valeur /
coût client

T3'25
2,10



FY25
2,21



T3 26
1,94



Base clients

T3 25
-0,1%



FY25
0,2%



T3 26
-0,4%



**% de
revenus
récurrents**

T3 25
74%



FY25
77%



T3 26
84%



% B2B

T3 25
4,3%



FY25
4,5%



T3 26
5,9%

KPIs calculés en lien avec nos logiciels propriétaires en mode SaaS (Sécurité, Document/PDF, Photo) :
Base clients : variation du nombre net de clients actifs (nouveaux clients - résiliations)

Vers une accélération de la transformation...

● Refinancement de la dette Cheyne Capital

- Poursuite des discussions avec les banques pour un refinancement à de meilleures conditions financières

● Croissance soutenue dans le Document (PDF)

- Augmentation des investissements en acquisition clients (B2C & B2B) stimulant de nouvelles ventes
- Accélération des 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 »

2026/2027 : un nouveau cycle de croissance

Contact 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 2023-2024 déposé le 31 octobre 2024 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Les informations figurant dans ce document sont données à titre indicatif, les états financiers consolidés 2024-20245 faisant foi.



claranova