

Résultats annuels

2025-2026



claranova



Eric GAREAU
Directeur Général



Eric ROUSSEL
Directeur Financier

2025-2026 : une transformation engagée

Un exercice de transition pour bâtir la plateforme de notre croissance future



01

Un pure player du logiciel SaaS

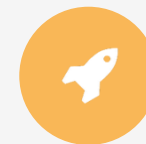
- Cession des activités non stratégiques aux États-Unis (Avanquest North America, octobre 2025)
- Cession de myDevices engagée, présentée en activités abandonnées (IFRS 5)
- Premier exercice complet recentré sur l'édition de logiciels en abonnement



02

Une organisation simplifiée, tournée vers le B2B

- Création d'une équipe B2B dédiée : vente, marketing, développement des comptes et prospection
- Un canal partenaires structuré pour démultiplier la force de vente
- Une structure resserrée et plus agile



03

Des produits renforcés par l'IA

- Lancement d'AiDO, plateforme d'orchestration documentaire pilotée par l'IA
- AiDO for Developers : nos briques technologiques (API, SDK, serveur MCP) ouvertes aux développeurs
- L'IA au cœur des éditeurs PDF (agent IA, OCR intelligent) et « Avanquest PDF API for Claude »



Une base assainie et une plateforme pour reconstruire une croissance rentable

1

Repli des revenus sous l'effet de la composante publicitaire des Utilitaires malgré la performance du **Document/PDF** et des **Utilitaires**

2

Croissance du **B2B de 11%** et augmentation de la **récurrence des revenus à 83%** confirmant la qualité du revenu

3

ROC normalisé à **20,4 M€ ou 21,7%**, en hausse de 130 pbs grâce à la vente des activités non core

FY26

93,7 M€

chiffre d'affaires
annuel

ROC Normalisé

20,4 M€

21,7%

Utilitaires : optimiser et protéger les équipements

Des logiciels par abonnement et des outils gratuits de protection, monétisés par la publicité

1

PILOTES

Driver Updater

Identifie et met à jour automatiquement les pilotes obsolètes ou manquants, pour garantir la compatibilité et la performance du matériel

Abonnement



2

NETTOYAGE

PC Cleaner

Analyse le disque et supprime les fichiers inutiles (temporaires, cookies, fragments) pour libérer de l'espace et accélérer le système

Abonnement



3

PUBLICITÉ

WebCompanion & Adaware Privacy

Protection de la navigation et des informations personnelles : filtrage des sites malveillants, blocage des traceurs, surveillance du micro et de la caméra

Gratuit, financé par la publicité



8 M+ utilisateurs actifs

Chiffre d'affaires Utilitaires 2025-26

54,3 M€

58 % du chiffre d'affaires du Groupe

Marge d'EBITDA 2025-26

29 %

15,8 M€ d'EBITDA

Composante Software (abonnements)

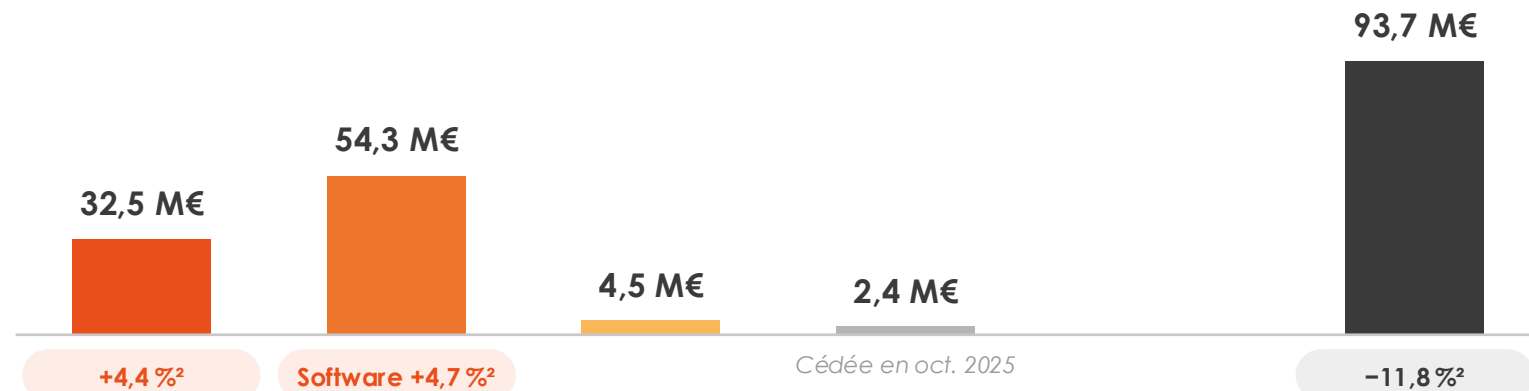
+4,7 %

Croissance organique¹ portée par les hausses tarifaires et la croissance de base client (hausse de la rétention)

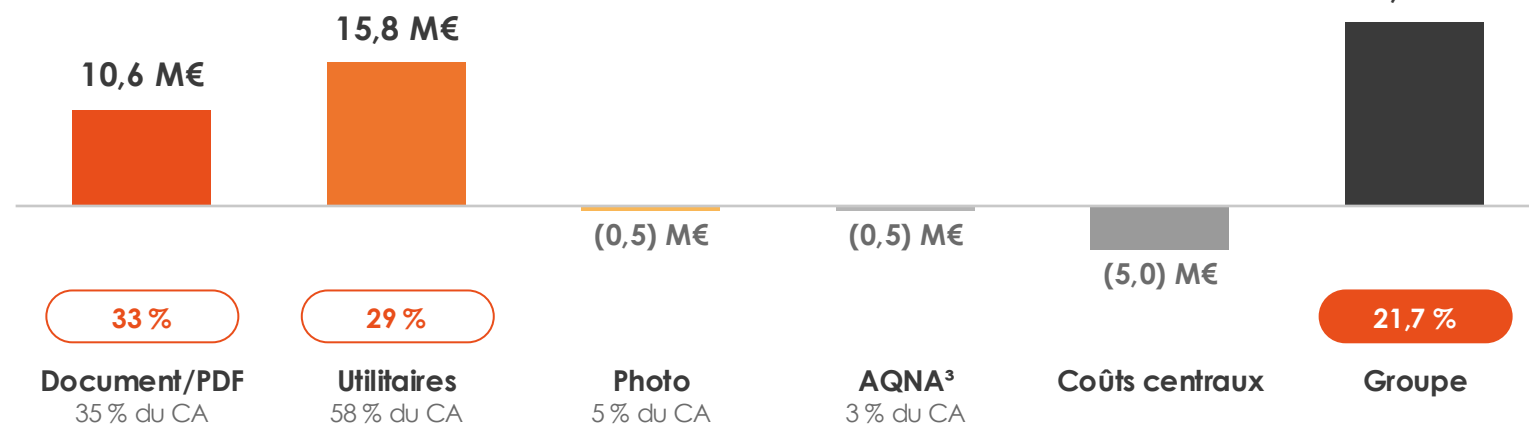
2025-2026 : chiffre d'affaires et rentabilité par activité

Une rentabilité solide, portée par le Document/PDF et les Utilitaires

Chiffre d'affaires 2025-2026 (M€)



EBITDA par activité (M€) et marge d'EBITDA



Effectif au 30 juin 2026

153

-25 %

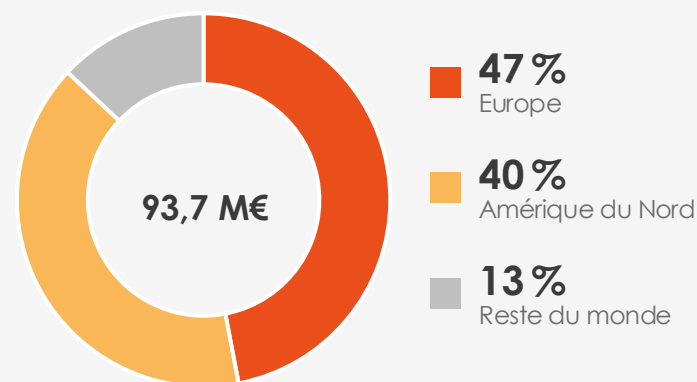
vs 203 au 30 juin 2025

2025

2026

Une structure simplifiée et plus agile

Répartition géographique du CA¹



Document/PDF : une offre complète B2C et B2B propulsée par l'IA

Du poste de travail à la plateforme : une gamme qui couvre tous les usages du document

soda→

B2C

Soda PDF – l'éditeur PDF tout-en-un

Plus de 50 outils pour créer, convertir, éditer, fusionner, signer et sécuriser des PDF, en solution multiplateforme

Chiffre d'affaires Document/PDF 2025-26

32,5 M€

+4,4 %
croissance
organique¹

35 %
du chiffre
d'affaires Groupe

10 M+
utilisateurs
actifs²

PDFCreator
PDF ARCHITECT

B2B

PDFCreator & PDF Architect – les éditeurs PDF des entreprises

Création, édition, sécurisation et automatisation des flux PDF, déployées et gérées de façon centralisée par la DSI

15 000+ organisations clientes | 80 000 utilisateurs sous licence

Part du B2B dans le CA du Groupe

≈ 6 % → > 10 %

Objectif 2028, porté par PDFCreator, PDF Architect et AiDO

AiDO
FOR DEVELOPERS

B2B & IA

AiDO & AiDO for Developers – l'orchestration du document

Plateforme pilotée par l'IA qui collecte, comprend et achemine les documents vers les logiciels métier, et nos briques technologiques (API, SDK, serveur MCP) ouvertes aux développeurs

B2B – Partenariat de distribution avec Vertosoft

90 000+

organismes publics américains accessibles : États, collectivités, éducation (SLED)

3 contrats coopératifs

OMNIA Partners, Sourcewell, NASPO
ValuePoint : sans appel d'offres entité par entité

NIGP Forum 2026

accord mis à l'honneur devant 2 000 acheteurs publics (Columbus, Ohio)

Signé en août 2026

→ Un nouveau canal de revenus récurrents, sans organisation commerciale dédiée



AiDO : l'orchestration intelligente du document

Une plateforme pilotée par l'IA, installée chez le client et ouverte aux développeurs

[▶ Voir en action](#)

The screenshot displays the AiDO platform interface. On the left, a sidebar shows 'Workspace' with options like 'Dashboard', 'Workflows', 'Review queue', and 'Integrations'. The main area shows a workflow for 'Accounting invoices' with steps: 'Webhook TRIGGER', 'Translate TRANSFORM', and 'Compress TRANSFORM'. A 'New node' button is visible. Below the workflow, a search bar contains the query '« Quand expire le contrat Dupont & Fils ? »'. The results show a 'Réponse sourcée' for '31 mars 2027' from 'Contrat_Dupont.pdf, p. 4'. To the right, a 'Revue des documents' table lists documents with confidence scores and status.

Document	Confiance	Status
Facture_0518.pdf	98%	Validé
Commande_0042.pdf	96%	Validé
Contrat_Dupont.pdf	71%	À vérifier

Below the screenshot, a process flow diagram shows five steps:

- 01 Collecter**: Outlook, SharePoint, OneDrive
- 02 Comprendre**: Classification par l'IA
- 03 Traiter**: Extraction des données
- 04 Acheminer**: Vers ERP, CRM, data lake
- 05 Interroger**: Réponses sourcées

AiDO – la plateforme

- Natif IA : classification, extraction et réponses sourcées
- Headless : s'intègre aux systèmes existants du client
- Opérationnel en quelques jours, à prix fixe

AiDO FOR DEVELOPERS – nos briques techno

PDF SDK PDF API Web SDK Web Viewer Serveur MCP

40+ fonctions documentaires, une seule intégration

Souveraineté des données

Sur site Zéro télémétrie Siège dans l'UE RGPD & DORA

Les documents ne quittent jamais le réseau du client

1 Md+

documents traités
chaque mois

650 k+

licences logicielles
par an

20+ ans

de technologie
documentaire

Ils nous font déjà confiance

AIRBUS

MS&AD

adidas

Centraal Justitieel Incasbureau
Ministerie van Justitie en Veiligheid

CA
lifen

NEDBANK

McNeil&Co.

claranova

Résultats financiers

2025-2026



claranova

Chiffres clés

RA 2025-2026

93,7 M€

Chiffre d'affaires
annuel

20,4 M€

ROC normalisé¹
ou 21,7%²

-5,9 M€

Résultat financier

4,3 M€

Résultat net

-50%

Dette opérationnelle³

6,9 M€

Trésorerie⁴

44,6 M€

Endettement net
hors frais d'emprunt

42,3 M€

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. ³ Baisse de la dette fournisseurs du Groupe passant de 20,1 M€ au 30 juin 2025 à 9,9 M€ au 30 juin 2026. ⁴ Avant encaissement du solde de la cession de PlanetArt et paiement de la troisième tranche du prix d'acquisition de la SCEP

Compte de résultat consolidé 2025-2026

Chiffre d'affaires au Résultat Opérationnel Courant

En M€		2025-2026	2024-2025
Chiffre d'affaires	1	93,7	118,0
Matières premières et achats de marchandises		(1,5)	(1,3)
Autres achats et charges externes	2	(47,8)	(57,0)
Impôts, taxes et versements assimilés		(0,1)	(0,5)
Charges de personnel	3	(12,8)	(19,9)
Dotations aux amortissements et provisions nettes des reprises		(4,9)	(5,3)
Autres charges et produits opérationnels courants		(10,7)	(13,2)
Résultat Opérationnel Courant	4	16,0	20,8
% sur CA		17,1%	17,6%

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

- Chiffre d'affaires en baisse de 11,8 % à périmètre et taux de change constants** (-20,6 % aux taux de change réels)
- Baisse des autres achats et charges externes de 16,2%, cohérente avec la baisse des revenus de 20,6%, dont un **effet périmètre (2,3%)** et des **investissements marketing plus ciblés**
- Baisse des charges de personnel de 35,8% : **30,9% s'explique par l'effet périmètre** et le reste par les réorganisations internes (baisse du nombre d'employés de 203 à 153, dont 25 dus à l'effet périmètre)
- Résultat Opérationnel courant récurrent de 16,0 M€, en légère baisse de 0,5 point démontrant la **capacité du Groupe à s'adapter** à sa baisse de chiffre d'affaires et la **flexibilité de son modèle d'affaires**

Compte de résultat consolidé 2025-2026

Résultat Opérationnel Courant au résultat net

En M€	2025-2026	2024-2025
Résultat Opérationnel Courant normalisé*	1 20,4	24,1
% sur CA	21,7%	20,4%
Charges locatives nettes IFRS 16	0,9	2,0
Paiements fondés sur des actions et charges sociales afférentes	(0,3)	(0,0)
Dotations aux amortissements et provisions nettes des reprises	(4,9)	(5,3)
Résultat Opérationnel Courant	16,0	20,8
Autres charges et produits opérationnels	2 (2,2)	(6,3)
Résultat opérationnel	13,8	14,4
Résultat financier	3 (5,9)	(37,1)
Impôts	(3,5)	(4,9)
Résultat Net des activités poursuivies	4,4	(27,5)
Résultat Net des activités abandonnées	(0,0)	100,9
Résultat Net	4 4,3	73,3

* 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

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

- 1 ROC normalisé de 20,4 M€ ou 21,7 %. Hors effet périmètre, il aurait été de 22,8% contre 22,9% l'année passée
- 2 Les autres produits et charges d'exploitation se composent de 3,4 M€ liés à la plus-value de cession d'AQNA, de (2,2) M€ de frais liés au règlement d'un recours collectif, de (2,0) M€ de coûts de restructuration, de (0,9) M€ de charges liées au changement de périmètre (PA, AQNA et MyDevices) et de (0,5) M€ d'autres coûts
- 3 Les charges financières se composent principalement des intérêts Cheyne pour (5,9) M€, de gains de change pour 1,2 M€ compensés par les amortissements des frais d'emprunt pour 1,0 M€
- 4 Résultat net positif qui s'élève à 4,3 M€ dont (0,0) M€ pour myDevices

Bilan simplifié au 30 juin 2026 : réduction du bilan

Vente de l'activité non-core et baisse des dettes opérationnelles du Groupe

En M€		30 juin 2026	30 juin 2025
Écarts d'acquisition		79,3	80,0
Autres actifs non courants	1	14,4	15,3
Droits d'utilisation sur contrats de location		0,3	2,0
Actif courant (hors trésorerie)	2	19,2	29,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3	6,9	5,6
Actifs détenus en vue de la vente		2,7	3,3
Total actif		122,7	136,1
Capitaux propres	4	42,3	39,8
Dettes financières	3	49,8	47,8
Dettes locatives		0,9	2,2
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	5	9,9	20,1
Autres passifs non courants		1,4	4,1
Autres passifs courants		13,3	16,5
Passifs détenus en vue de la vente		5,0	5,5
Total passif		122,7	136,1

***IFRS 5 :** classement des actifs et passifs liés aux activités abandonnées (myDevices) sur deux lignes du bilan : actifs et passifs détenus en vue de la vente*

- 1
Autres actifs non courants principalement composés d'immobilisations incorporelles liées à l'**activation des frais de R&D 6,0 M€** (vs 5,3 M€)
- 2
Actif courant hors trésorerie à 19,2 M€ (vs 29,9 M€), en baisse de 11 M€ avec la sortie du non-core et le recul des créances. Il inclut le solde PlanetArt (8,7 M€), encaissé le 8 juillet 2026
- 3
Endettement net de 43,0 M€ analysé sur la page suivante
- 4
Capitaux propres à 42,3 M€ (vs 39,8 M€) portés par le résultat net de 4,3 M€ (gearing de 1,0 vs 1,1)
- 5
Dettes fournisseurs à 9,9 M€ (vs 20,1 M€), soit - 10,2 M€ : effet périmètre de 2,5 M€ et règlement de dettes fournisseurs résiduelles consécutives aux cessions de PlanetArt et Avanquest North America

Endettement net au 30 juin 2026

Hors myDevices présenté en IFRS 5

En M€		30 juin 2026	30 juin 2025
Dettes bancaires	1	46,6	47,4
Intérêts courus	1	1,4	0,4
Concours bancaires	2	1,8	0
Total des dettes financières *		49,8	47,8
Trésorerie	3	6,9	5,6
Endettement net		43,0	42,2
Frais d'emprunt restant à étaler	4	1,6	2,5
Endettement net hors frais d'emprunt	4	44,6	44,7

* Hors dettes locatives liées à l'application de la norme IFRS 16

IFRS 5 : classement des actifs et passifs liés aux activités abandonnées (myDevices) sur deux lignes du bilan : actifs et passifs détenus en vue de la vente

1 La dette bancaire se compose de : **Cheyne Capital pour 46,3 M€ et 1,4 M€ d'intérêts courus, BPI pour 2,0 M€** compensé par la capitalisation des **frais d'emprunt pour 1,6 M€**

2 **Facilité de caisse** utilisée au 30 juin 2026 et remboursée au mois d'août 2026

3 **Génération de trésorerie positive** sur l'exercice et expliquée sur la page suivante

4 La capitalisation des frais d'emprunt est une écriture non cash. **Hors frais d'emprunt, l'endettement net au 30 juin 2026 est stable à 44,6 M€**

Événements post-clôture (8 juillet 2026) : encaissement du solde de cession PlanetArt de 10 M\$ (8,7 M€) et paiement de la 3^e tranche SCEP (2,3 M€)

Tableau de flux de trésorerie 2025-2026

Génération d'une trésorerie de 1,3 M€ sur l'exercice pour les activités poursuivies

En M€	2025-2026	2024-2025	
Capacité d'autofinancement (CAF)	16,5	32,8	
CAF des activités poursuivies	1	16,0	17,9
Flux de trésorerie net lié à l'exploitation	8,4	23,5	
Dont Flux d'exploitation des activités poursuivies	2	7,9	14,3
Flux de trésorerie net lié à l'investissement	2,0	88,1	
Dont Flux d'investissement des activités poursuivies	3	2,0	90,5
Flux de trésorerie net lié au financement	(9,5)	(142,3)	
Dont Flux de financement des activités poursuivies	4	(8,6)	(126,1)
Variation de trésorerie	0,9	(30,7)	
Trésorerie au début de l'exercice	6,3	36,7	
Variation de taux de change sur la trésorerie	0,0	0,3	
Trésorerie au 30 juin*	7,2	6,3	
Dont trésorerie des activités poursuivies*	6,9	5,6	

* Événements post-clôture (8 juillet 2026) : encaissement du solde de cession PlanetArt de 10 M\$ (8,7 M€) et paiement de la 3^e tranche SCEP (2,3 M€)

IFRS 5: classement des actifs et passifs liés aux activités abandonnées (myDevices)

- 1 **CAF à 16,0 M€** vs 17,9 M€ l'an passé, cohérente avec la performance de l'exercice
- 2 **Flux de trésorerie d'exploitation des activités poursuivies** de 7,9 M€ impacté par la variation du BFR de -3,2 M€ liée aux règlements des dettes fournisseurs résiduelles
- 3 **Flux d'investissement de +2,0 M€** (vs 90,5 M€, année de la cession PlanetArt) : encaissement du solde PlanetArt (+6,0 M€) compensé par les compléments de prix pdfforge (-1,0 M€), la cession d'Avanquest North America (-0,3 M€), et la R&D capitalisée stable à -2,7 M€
- 4 **Flux de financement de -8,6 M€** (vs -126,1 M€, année du remboursement partiel de la dette Cheyne Capital) : intérêts Cheyne (-3,6 M€), remboursements BPI et PGE (-3,0 M€), complément de prix SCEP (-2,3 M€) et loyers IFRS 16 (-1,3 M€), partiellement compensés par une facilité de caisse de 1,8 M€

Notre démarche RSE



claranova

La politique RSE du Groupe : une démarche volontaire, structurée et mesurée

- 1 Bien que Claranova ne relève plus de la CSRD, le Groupe poursuit volontairement sa démarche de durabilité
- 2 Divulgation des premiers résultats du Plan Stratégique ESG 2025-2030 pour chacun des trois piliers (environnement, social, gouvernance)*
- 3 Publication prochaine d'une trajectoire de réduction des émissions de gaz à effet de serre

CHIFFRES 2025-2026

5 289

émissions totales GES
(en tCO₂e)

dont

100 %

salariés éligibles évalués
régulièrement
(performance
et évolution de carrière)

112

émissions totales GES
(en tCO₂e) Scope 1
et 2 (basées sur la
localisation)

18,9

nombre moyen
d'heures de
formation
par collaborateur

80 %

part des énergies à
faible émission de
carbone pour le
stockage des
données et serveurs

>90 %

taux d'achèvement des
formations cybersécurité,
protection des données
et anti-corruption
au 31 août 2026

Perspectives



claranova

Cap sur 2028

Croissance robuste

100-120M€

Chiffre d'affaires*

Dynamique B2B

> 10% du CA

Solide rentabilité

21% - 23%

Marge opérationnelle**

Endettement sain

Autour de 1.0

Levier net***

Q&A



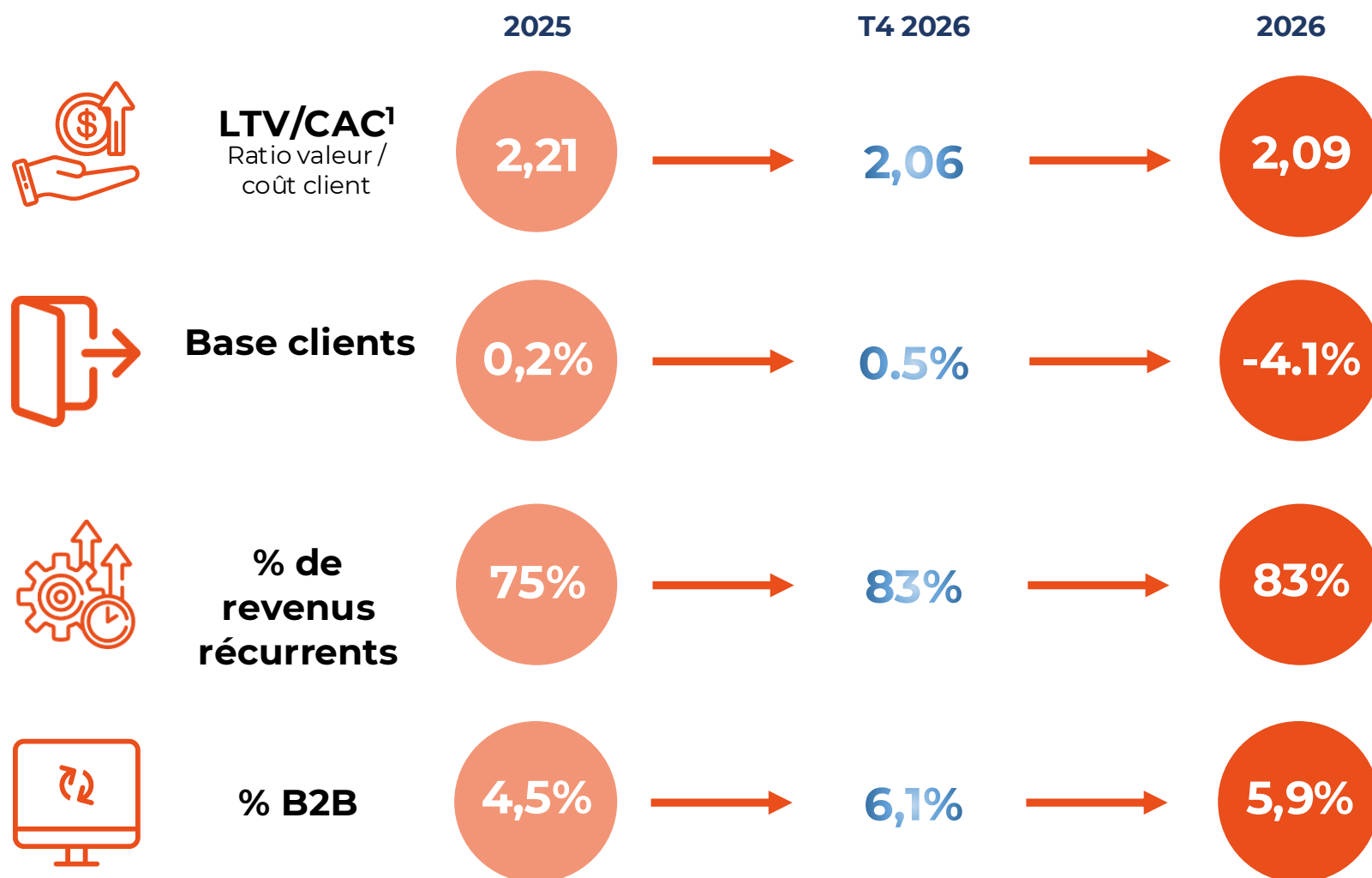
claranova

Annexes



claranova

Focus sur la croissance organique via des KPIs* stratégiques



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)

Données de gestion non auditées. 1 Moyenne pondérée mensuelle

Engagements Environnementaux

Indicateurs et objectifs



Nos engagements environnementaux

- Mesurer et réduire nos émissions de gaz à effet de serre
- Suivre et augmenter la part des énergies à faible émission de carbone utilisées pour le stockage des données et les serveurs
- Encourager la circularité et le recyclage des matériaux et des produits

→ Indicateurs

- Fixer des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre
- Publier la consommation énergétique et l'origine associées au stockage des données et aux serveurs, et fixer des objectifs connexes pour augmenter la part des énergies à faible émission de carbone
- Mise en place d'une stratégie globale visant à mesurer et améliorer l'impact environnemental

🎯 Objectifs

- 2026
- 2026
- 2027

🏁 Résultats au 30 juin 2026

- 5 289 teqCO₂ (dont 112 teqCO₂ pour les scopes 1 et 2). Publication prochaine des objectifs
- 80 % d'énergies à faible empreinte carbone au 30 juin 2026. Publication prochaine des objectifs
- N/A

Engagements Sociaux

Indicateurs et objectifs



Nos engagements sociaux

- Accompagner le développement des compétences
- Promouvoir la diversité
- Garantir un environnement de travail sûr et sain : « Zéro Dommage »
- Encourager le dialogue social



Indicateurs

- Temps moyen de formation par employé par an
- Pourcentage d'employés bénéficiant d'évaluation de performance et de développement de compétences¹
- Proportion de femmes dans l'effectif
- Proportion de femmes dans le management²
- Taux de gravité (nombre de jours perdus en raison d'accidents de travail ou maladie professionnelle rapporté au nombre d'heures travaillées)³
- Nombre de salariés couverts par un système de gestion de santé et sécurité sur le lieu de travail
- Participation à un sondage interne sur la mobilisation et l'engagement



Objectifs

- 20 heures en 2030
- >90 % chaque année
- >40 % en 2030
- >40 % en 2030
- <0,10 chaque année
- 100 % en 2030
- >70 % en 2030



Résultats

au 30 juin 2026

- 18,9 heures/employé
- 100 %
- 32,7 %
- 32,6 %
- 0
- 100 %
- 81 %

¹ Les employés travaillant dans l'entreprise depuis plus de trois mois consécutifs sont considérés comme éligibles.

² Un manager est un responsable de premier niveau (first level or workforce management) chargé de superviser directement une équipe opérationnelle.

³ Taux de gravité = (Nombre total de journées perdues pour accidents du travail ou maladie professionnelle / Nombre d'heures travaillées) x 1 000

Engagements de Gouvernance

Indicateurs et objectifs



Nos engagements en termes de gouvernance

- Sensibiliser et former à la cybersécurité
- Protéger les données personnelles
- Assurer un marketing transparent et responsable
- Prévenir la corruption et le trafic d'influence



Indicateurs

- Taux d'achèvement des formations de sensibilisation à la cybersécurité
- Mise en place d'une politique de conformité HIPAA¹
- Taux d'achèvement des formations de sensibilisation à la protection des données
- Mise en place d'une politique de marketing transparent et responsable et d'un programme de formation pour les salariés
- Taux d'achèvement des formations de sensibilisation à la prévention de la corruption et du trafic d'influence



Objectifs

- >90 % chaque année
- 2027
- >90 % chaque année
- 2027
- >90 % chaque année



Résultats

au 30 juin 2026

- 86,3%²
(91,6% au 31 août 2026)
- N/A
- 93,5 %
- N/A
- 68,6 %³
(90,2% au 31 août 2026)

¹(Health Insurance Portability and Accountability Act) est une loi américaine adoptée en 1996. Elle établit des règles de sécurité, de confidentialité et de protection des données de santé personnelles (appelées PHI : Protected Health Information).

²Formation avec une date butoir fixée au 31 août 2026 et un taux d'achèvement constaté à cette date à 91,6%.

³Formation mise en place le 11 juin 2026 avec une date butoir fixée au 31 août 2026 et un taux d'achèvement final constaté à cette date à 90,2%.

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.



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.