



Communiqué de presse – Information financière

Paris, le 29 septembre 2026

Résultats du 1^{er} semestre 2026 et nouvelle feuille de route stratégique pour accélérer les ventes et changer d'échelle

- Chiffre d'affaires en hausse de +51%, porté par les ventes de licences
- Résultat d'exploitation stable bénéficiant d'une bonne maîtrise des coûts
- Recentrage commercial vers le Search et clarification de l'offre
- Nouvelle feuille de route stratégique pour accélérer les ventes et préparer le changement d'échelle

LightOn (FR0013230950 – ALTAI) publie ce jour ses résultats au titre du semestre clos le 30 juin 2026, tels qu'approuvés par son Conseil d'administration réuni hier.

A cette occasion, Jean-Philippe Baert, Directeur Général de LightOn, déclare :

« Mes premières semaines à la tête de LightOn ont renforcé ma conviction : nous disposons d'un actif technologique exceptionnel, reconnu par les experts du RAG et du Search et déjà déployé auprès de grandes organisations. Notre enjeu est désormais de transformer cette excellence technologique en croissance commerciale durable. Les résultats du premier semestre, marqués par la progression de l'activité et l'amélioration sensible de la marge brute, confortent le potentiel de notre modèle, tout en confirmant la nécessité d'accélérer notre dynamique commerciale.

Nous avons fait des choix structurants pour y parvenir : concentrer nos investissements sur LightOn Suite, notre cœur technologique, clarifier notre offre autour de 2 nouveaux produits, et focaliser nos efforts sur les marchés où notre technologie apporte le plus de valeur. Nous engageons parallèlement une transformation de notre approche commerciale et de nos déploiements pour gagner en efficacité et permettre une adoption facile et rapide chez nos clients.

Le cap est désormais fixé et nous entrons pleinement dans la phase d'exécution. Notre ambition est de construire un modèle plus récurrent et capable de changer d'échelle. Le financement récemment mis en place nous donne la visibilité nécessaire pour déployer cette feuille de route avec discipline et inscrire LightOn dans une nouvelle trajectoire de croissance. »



Résultats semestriels 2026 conjuguant progression du chiffre d'affaires et maîtrise des coûts d'exploitation

Compte de résultat – Données en k€ ¹	30/06/2026	30/06/2025
Chiffre d'affaires	1 070	709
Autres produits d'exploitation	2 081	1 754
Charges de personnel	(3 410)	(3 034)
Autres achats et charges externes	(2 842)	(2 917)
Impôts et taxes	0	(2)
Dotation aux amortissements et provisions	(761)	(365)
Résultat d'exploitation	(3 862)	(3 855)
Charges et produits financiers	(206)	105
Impôts sur les bénéfices	108	72
Résultat net	(3 960)	(3 678)

Au 30 juin 2026, le chiffre d'affaires s'élève à 1,1 M€, en progression de +51%, porté par les ventes de licences Paradigm en hausse de 34% par rapport au 1^{er} semestre 2025. L'activité est principalement réalisée en France.

La marge brute est portée à 28 % du chiffre d'affaires contre 15 % au premier semestre 2025.

Les autres produits d'exploitation s'élèvent à 2,1 M€ et incluent :

- La production immobilisée correspondant à l'enrichissement de la plateforme Paradigm et au développement de LightOn Console sur la période (1,6 M€, contre 1,4 M€ en 2025) ;
- Des produits de subventions relatifs aux programmes français et européens auxquels LightOn contribue (0,5 M€, contre 0,4 M€ en 2025).

Les charges de personnel progressent de 12% par rapport au 1^{er} semestre 2025 principalement sous l'effet des recrutements réalisés au 2^{ème} semestre 2025. L'effectif moyen est de 58 personnes au 30 juin 2026, contre 50 au 30 juin 2025.

Les autres charges d'exploitation diminuent de 3% par rapport au 1^{er} semestre 2025, bénéficiant notamment de la maîtrise des coûts d'infrastructure ainsi que de la réduction des autres charges externes.

L'EBITDA ajusté, incluant la production immobilisée, s'améliore de 0,4 M€, à -3,1 M€ contre -3,5 M€ un an auparavant. Après déduction de la production immobilisée, l'EBITDA s'établit à -4,7 M€, en amélioration de 0,1 M€ par rapport au 1^{er} semestre 2025.

Après comptabilisation d'une dotation aux amortissements et provisions de 0,8 M€, le résultat d'exploitation ressort en perte de -3,9 M€, stable par rapport au 1^{er} semestre 2025.

Le résultat net, intégrant une charge financière de 0,2 M€, liés à la prime de remboursement de l'emprunt obligataire conclu en avril 2026, ressort en perte de 4 M€, contre 3,7 M€ en 2025.

Le rythme de conversion des opportunités commerciales a été contrasté au cours du premier semestre 2026. Les nouveaux contrats signés compensant les contrats arrivés à échéance et non poursuivis, l'ARR² s'établit à 1,9 M€ au 30 juin 2026, stable par rapport au 31 décembre 2025.

¹ Ces comptes ont fait l'objet d'un examen limité dont le rapport est en cours d'établissement.

² Annual Recurring Revenue – Valeur annualisée des contrats existants à la date d'arrêté des comptes



Communiqué de Presse

Bilan - Données en k€²	30/06/2026	31/12/2025
Actif immobilisé	4 291	3 435
Actif circulant	3 796	4 866
<i>dont Disponibilités</i>	<i>2 707</i>	<i>3 914</i>
Primes de remboursement des emprunts	87	-
Total Actif	8 174	8 301
Capitaux propres	2 891	4 079
Emprunts et dettes financières	1 170	69
Dettes d'exploitation	1 812	1 269
Produits constatés d'avance	2 301	2 885
Total Passif	8 174	8 301

L'actif immobilisé progresse de 0,9 M€, avec l'enrichissement des fonctionnalités existantes de la plateforme Paradigm et le développement de LightOn Console.

Le besoin en fonds de roulement s'est réduit de 0,3 M€ au cours du 1^{er} semestre 2026, résultant principalement de la progression des créances clients et des autres créances.

La trésorerie nette s'établit à 2,7 M€ au 30 juin 2026, contre 3,9 M€ à fin 2025. Cette variation s'explique principalement par l'emprunt obligataire convertible souscrit pour un montant de 3,7 M€ et par la perte du semestre s'élevant à 4 M€.

Les capitaux propres diminuent de 1,2 M€ du fait de la prime d'émission de 2,8 M€ résultant de la conversion d'obligations et de la perte du semestre.

Un recentrage commercial vers le Search et clarification de l'offre

Au cours de l'été, Jean-Philippe Baert, nouveau directeur général de LightOn, nommé en juillet, a engagé une revue du positionnement, de l'offre, des cibles commerciales et de l'organisation de la Société afin de concentrer ses ressources sur les segments et les cas d'usage présentant le potentiel de développement le plus important.

La stratégie désormais mise en œuvre vise à capitaliser sur LightOn Suite, cœur technologique et principal actif différenciant de LightOn, qui permet de rechercher et d'accéder de manière sécurisée aux informations pertinentes contenues dans les documents, bases de connaissances et applications métiers des entreprises.

Ce recentrage se traduit par le passage d'une plateforme d'IA générative généraliste, historiquement centrée autour de Paradigm, à une offre structurée autour du Search et de cas d'usage répondant directement aux besoins métiers des entreprises.

L'offre s'articule désormais autour de deux composantes complémentaires :

- **LightOn Suite**, le socle technologique permettant la compréhension des documents, la recherche, l'indexation, les connexions aux différentes sources de données ainsi que l'administration et le suivi des usages.
- **Une couche d'orchestration** permettant de déployer sur les données des clients des agents et applications IA répondant à des cas d'usage métiers, standards ou spécifiques.



Communiqué de Presse

Cette évolution vise à rapprocher plus directement la technologie LightOn des besoins métiers des entreprises, réduire le temps nécessaire à la mise en production et favoriser le développement d'usages récurrents.

LightOn entend parallèlement privilégier les modes de déploiement cloud (SaaS, VPC managé ou BYOC), afin de simplifier et d'accélérer les déploiements tout en répondant aux exigences de sécurité et de contrôle des données des entreprises.

Un modèle économique favorisant le développement des revenus récurrents et l'expansion par client

Cette nouvelle architecture commerciale s'accompagne d'un modèle de revenus reposant sur trois composantes complémentaires :

- Une licence annuelle récurrente donnant accès à la plateforme LightOn Suite ;
- Les licences applicatives et les prestations complémentaires liées au développement et au déploiement des cas d'usage ;
- Une composante variable liée aux volumes de données et à l'utilisation des API.

Le développement des usages par client offrira ainsi un potentiel d'augmentation progressive du revenu par compte, en complément des revenus récurrents générés par les licences.

Une nouvelle feuille de route pour accélérer les ventes et préparer le changement d'échelle

Depuis septembre 2026, la Société est entrée dans une phase d'exécution, avec le renforcement de son organisation commerciale et la mise en place des moyens nécessaires pour améliorer l'efficacité de son process de vente. L'enjeu est désormais de mettre à profit l'état de l'art technologique des solutions développées par LightOn pour construire un modèle commercial plus simple, avec une mise en production accélérée chez les nouveaux clients, et de développer les usages chez les clients existants, tout en pérennisant l'avance technologique de la Société.

À compter de 2027, LightOn entend franchir une nouvelle étape en accélérant la conversion commerciale et en industrialisant les déploiements, avec pour objectif de réduire le délai de mise en production et de favoriser la montée en puissance des revenus récurrents.

La mise en œuvre de cette feuille de route s'appuiera sur le nouveau financement obligatoire annoncé le 23 septembre 2026³, d'un montant nominal pouvant atteindre 4 M€, qui permet à LightOn d'étendre son horizon de trésorerie à septembre 2027 et lui apporte la visibilité financière nécessaire à l'exécution de cette stratégie.

³ Communiqué de presse du 23 septembre 2026



Communiqué de Presse

WEBCONFERENCE DÉDIÉE À TOUS LES INVESTISSEURS LE 29 SEPTEMBRE 2026

Jean-Philippe BAERT, Directeur Général,
et **Cécile GIVRON**, Directrice Administrative et Financière,
animeront une webconférence en français, ouverte à tous,
comprenant une session de questions-réponses,

29 septembre 2026 à 18h00, heure de Paris.

Inscrivez-vous dès maintenant à la webconférence en direct
en cliquant sur le lien suivant : **[JE SOUHAITE M'INSCRIRE](#)**

À propos de LightOn

Fondée en 2016 à Paris et première société européenne de l'IA cotée sur Euronext Growth, LightOn développe une plateforme d'IA d'entreprise conçue pour permettre aux organisations de connecter une IA de pointe sur leurs données sensibles. LightOn propose une architecture intégrée, pensée pour le passage en production à grande échelle, robuste, frugale et sécurisée, permettant d'industrialiser des cas d'usage dans des environnements régulés. Les solutions LightOn s'adressent notamment aux secteurs de la finance, de l'industrie, de la santé, de la défense et du secteur public.

LightOn est cotée sur Euronext Growth® Paris (ISIN : FR0013230950, mnémonique : ALTAI-FR). La société est éligible au PEA et au PEA PME, et est qualifiée « Entreprise innovante » par Bpifrance.

Pour en savoir plus : <https://www.lighton.ai/>

Contacts

LIGHTON invest@lighton.ai	
SEITOSEI•ACTIFIN Relations investisseurs Benjamin LEHARI lighton@seitosei-actifin.com	SEITOSEI•ACTIFIN Relations presse financière Jennifer JULLIA – +33 6 47 97 54 87 jennifer.jullia@seitosei-actifin.com