



Claranova franchit le cap des 400 M€ de chiffre d'affaires annuel et poursuit sa trajectoire de forte croissance

- Chiffre d'affaires annuel de 409 M€¹, en hausse de 56%, dont 20% de croissance organique²
- Forte résistance de l'activité en période de COVID-19, portée par FreePrints et les ventes de logiciels en ligne : croissance du Groupe de 52% sur le quatrième trimestre, dont 34% en organique
- 14^{ème} trimestre consécutif³ de croissance du Groupe

Paris, France - le 11 août 2020. Le groupe Claranova poursuit sa trajectoire de forte croissance et clôture son exercice 2019-2020 (juillet 2019 – juin 2020) avec un chiffre d'affaires consolidé de 409 M€, en hausse de 56% par rapport à l'exercice précédent, dont 20% de croissance organique.

L'évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité sur l'exercice 2019-2020 est la suivante :

En millions d'euros	Jul. 2019 à juin 2020 (12 mois)	Jul. 2018 à juin 2019 (12 mois)	Var.	Var. à périmètre constant	Var. à périmètre et taux de change constants
PlanetArt	314	176	+ 78%	+ 29%	+ 26%
Avanquest	90	83	+ 8%	+ 8%	+ 6%
myDevices	5	3	+ 51%	+ 51%	+ 46%
Chiffre d'affaires	409	262	+ 56%	+ 22%	+ 20%

Dans un environnement économique et sanitaire perturbé par la pandémie de COVID-19, Claranova réalise, au cours du seul quatrième trimestre de l'exercice 2019-2020 (avril – juin 2020), un chiffre d'affaires de 101 M€, en hausse de 52%, dont 34% de croissance organique. Porté par les applications FreePrints de PlanetArt et la vente de logiciels propriétaires en ligne (PDF et Photo) d'Avanquest, ce dernier trimestre démontre la résilience des activités du Groupe et la complémentarité de ses modèles d'affaires. Claranova connaît ainsi son 14^{ème} trimestre de croissance consécutif³.

¹ Ce communiqué présente le chiffre d'affaires consolidé du Groupe, non audité, établi selon les normes IFRS.

² La croissance organique correspond à la croissance à périmètre et taux de change constants.

³ Par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

L'évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité sur le quatrième trimestre de l'exercice 2019-2020 (avril – juin 2020) est la suivante :

En millions d'euros	Avr. à juin 2020 (3 mois)	Avr. à juin 2019 (3 mois)	Var.	Var. à périmètre constant	Var. à périmètre et taux de change constants
PlanetArt	78	43	+ 80%	+ 54%	+ 53%
Avanquest	22	23	- 3%	- 3%	- 5%
myDevices	1	1	+ 149%	+ 149%	+ 145%
Chiffre d'affaires	101	66	+ 52%	+ 35%	+ 34%

PlanetArt : très forte augmentation de l'utilisation des applications FreePrints en période de confinement

PlanetArt, qui regroupe les activités d'e-commerce personnalisé du Groupe, réalise un chiffre d'affaires annuel de 314 M€, en hausse de 78%. Ce chiffre intègre 88 M€ de chiffre d'affaires additionnel lié aux activités de cadeaux personnalisés Personal Creations⁴ acquises en août 2019. Hors effet périmètre, le pôle maintient une croissance annuelle de près de 30% portée par la poursuite de son déploiement géographique et la montée en charge de ses offres mobiles (FreePrints, Photo Tiles, FreePrints Cards).

L'évolution du chiffre d'affaires PlanetArt sur l'exercice 2019-2020 est la suivante :

En millions d'euros	Juil. 2019 à juin 2020 (12 mois)	Juil. 2018 à juin 2019 (12 mois)	Var.
PlanetArt (hors Personal Creations)	227	176	+ 29%
Personal Creations	88		
Chiffre d'affaires	314	176	+ 78%

Le dernier trimestre de l'exercice 2019-2020 a été marqué par une très forte augmentation de l'utilisation des applications FreePrints pendant la période de confinement. Avec 67 M€ de chiffre d'affaires sur les trois derniers mois d'activité, PlanetArt affiche une croissance à périmètre constant de 54% sur cette période contre 20% sur les neuf premiers mois de l'exercice.

Après un premier exercice d'intégration de Personal Creations, le Groupe va pouvoir concentrer ses efforts sur le développement de synergies commerciales avec les activités historiques du pôle. Claranova a annoncé en juillet dernier le lancement aux États-Unis de FreePrints Gifts, une nouvelle application mobile dédiée au cadeau personnalisé, un marché global en croissance de plus de 26 milliards de dollars, deux fois plus important que celui de la photo.

⁴ Acquises le 2 août 2019.

Avanquest : progression de la récurrence des activités à près de 50% et impact COVID-19 limité aux activités non stratégiques

Avanquest, qui réunit les activités d'édition de logiciels du Groupe, enregistre un chiffre d'affaires de 90 M€ sur l'exercice 2019-2020, soit une progression annuelle de 8%. Cette hausse intègre un dernier trimestre 2019-2020 en léger recul, du fait de l'impact limité de la pandémie COVID-19 sur les activités non stratégiques du pôle : le reliquat des ventes physiques de logiciels (10% du chiffre d'affaires annuel du pôle) et la vente de logiciels de sécurité à travers des réseaux de partenaires externes. Le recul de ces activités, déjà engagé en amont de la période de COVID-19, permet d'accélérer le recentrage du pôle vers la vente directe de logiciels propriétaires par abonnement.

Ce mouvement se confirme sur le dernier trimestre par la très bonne tenue des activités de ventes de logiciels propriétaires Photo (InPixio) et PDF (SodaPDF) qui profitent du renforcement du commerce en ligne de la période de confinement et de l'utilisation de solutions de productivité, de signature électronique et de retouche photographique. Ces logiciels, vendus à 75% sous forme d'abonnement⁵, affichent des taux de croissance à deux chiffres sur le dernier trimestre de l'exercice 2019-2020, à respectivement 83% et 42%.

Si cette transition du modèle d'affaires vers un modèle de vente par abonnement s'accompagne d'un effet prix défavorable à court terme⁶, elle offre un important levier de croissance et de rentabilité future pour le pôle. En l'espace d'un an, la part des revenus récurrents du pôle Avanquest a progressé de 35% à 46%.

Sur ce dernier exercice, Avanquest a investi de façon significative en R&D⁷ poursuivant sa stratégie de développement de produits propriétaires : inPixio Studio Photo 10 a été lancé le 25 mars dernier, Adaware Antivirus le 4 août 2020, Soda PDF 12 le 5 août 2020 et Adaware Protect, nouvel outil dédié à la protection de l'utilisateur, de son identité et de ses habitudes en ligne, sera lancé dans les prochaines semaines.

myDevices : poursuite du déploiement commercial avec près de 500 clients et 5 000 sites déployés à fin juin 2020

myDevices, qui regroupe les activités dédiées au secteur de l'Internet des Objets, réalise un chiffre d'affaires annuel de 5 M€, soit une progression de 51% par rapport à l'exercice 2018-2019.

Le pôle IoT⁸ enregistre une forte progression commerciale lors de cet exercice, en dépit du ralentissement des déploiements lié à la pandémie de COVID-19, avec près de 500 clients et plus de 5 000 sites à travers le monde à fin juin 2020.

De grandes compagnies comme Sodexo, Engie, Chevron, P&G, Rio Tinto, Tivoli, State Farm Arena, Hilton, St. Luke's ou Kaiser Permanente, ont déployé des solutions IoT avec la plateforme myDevices. Encore en phase de test, ces cas d'utilisation démontrent la pertinence de notre approche de l'Internet des objets pour des solutions uniques et déployables à grande échelle.

myDevices offre des réponses pragmatiques dans des domaines très variés de l'IoT à travers un catalogue de plusieurs centaines d'objets connectés. Sur cette seule année fiscale, myDevices a développé, pour ses clients et partenaires, sept applications verticalisées dans les domaines de la gestion du froid SimplySense.com, de la sécurité PushandProtect.com ; PushandCall.com ; LockdownAlert.com, de l'optimisation de l'espace et du confort Countario.com, de la maintenance prédictive PredictAlert.com et de la préservation de l'eau WaterSaveSensor.com.

⁵ Sur le dernier trimestre 2019-2020.

⁶ Le prix de vente d'un logiciel par abonnement étant unitairement plus faible que la vente sous forme de licence perpétuelle.

⁷ Recherche et Développement.

⁸ Internet of Things, Internet des objets en français.

Par ailleurs, la fusion de notre partenaire historique Sprint avec l'opérateur de télécommunications T-Mobile élargit encore nos perspectives de déploiement sur le marché américain, les deux sociétés offrant maintenant à leurs clients les solutions IoT de myDevices.

Pierre Cesarini, CEO du groupe Claranova, déclare : « *Cet exercice 2019-2020 consacre, dans un environnement difficile, notre stratégie de croissance et la solidité du Groupe. Ces douze derniers mois ont présenté leur part de défis opérationnels et financiers : intégration de Personal Creations, transition du modèle d'affaires de nos activités logiciels, montée en charge commerciale de nos solutions IoT..., que nos équipes ont su relever avec talent. Cette année fut bien sûr marquée par une situation sanitaire tout à fait inédite, mais la dimension digitale de nos activités, nos modèles d'affaires Freemium et B2C⁹ nous ont permis d'aborder sereinement cette période et d'intégrer le cercle restreint des sociétés capables de maintenir une trajectoire de forte croissance pendant cette pandémie* ».

Agenda financier :

30 septembre 2020 : Publication des résultats annuels 2019-2020

Numéro 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 :

Groupe technologique à forte croissance, Claranova est un acteur international résolument inscrit sur le long terme, à travers des modèles économiques résilients sur des marchés à fort potentiel. Leader de l'e-commerce personnalisée (PlanetArt), Claranova s'illustre également par son savoir-faire technologique dans les domaines de l'édition de logiciels (Avanquest) et de l'Internet des Objets (myDevices). Ces trois pôles d'activités partagent une vision commune : simplifier l'accès aux nouvelles technologies grâce à des solutions fiables, alliant innovation et grande facilité d'usage. Fort de cette vision, Claranova combine depuis cinq ans une trajectoire de croissance moyenne annuelle de plus de 30% et une hausse de sa profitabilité, à la fois par développement organique et par croissance externe.

Pour plus d'informations sur le groupe Claranova :

<https://www.claranova.com> ou https://twitter.com/claranova_group

⁹ *Business-to-Consumer*, caractérise une activité commerciale directe entre une entreprise et un particulier.