

Résultats 1^{er} semestre

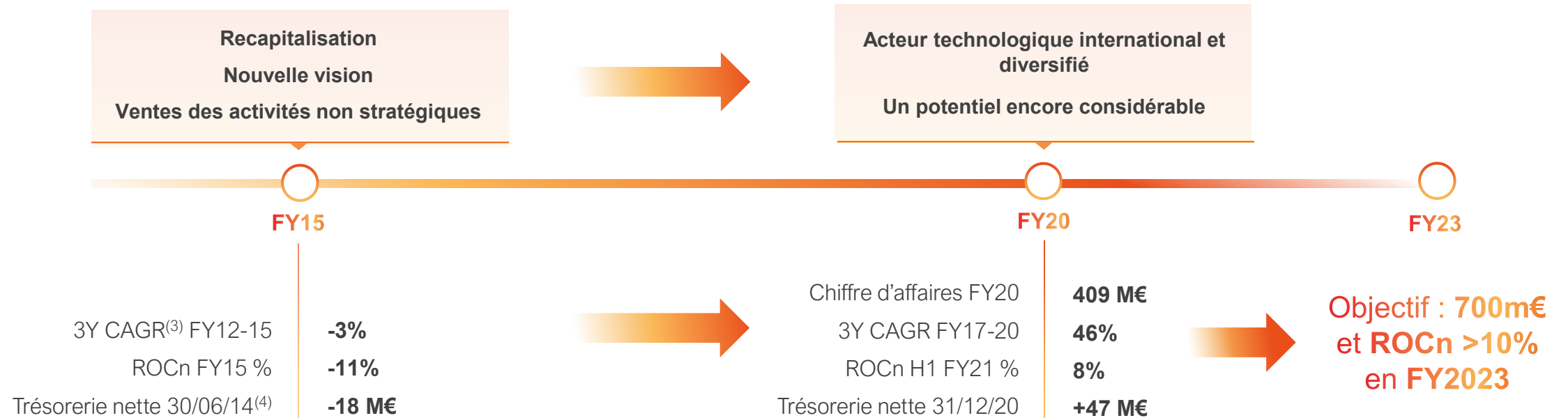
Exercice 2020-2021

claranova™



Claranova, un acteur technologique créé il y a 5 ans seulement

- **D'une recapitalisation en juin 2015** avec ≈20 M€ de capital investi dans le développement de nouvelles activités⁽¹⁾...
- ...à un **CA de 409 M€ en FY20**, un **ROCn⁽²⁾ de 8%** sur le S1 FY21 et une **trésorerie nette de 47 M€** à fin déc. 2020...
- ...avec une **dimension internationale** : 95% du CA réalisé à l'étranger...
- ...et un **potentiel toujours considérable** : objectif de 700 M€ et >10% de ROCn d'ici FY23



Notes : (1) Sur les 34,5 M€ de l'augmentation de capital réalisé le 16 juin 2015; (2) Résultat Opérationnel Courant normalisé; (3) Voir glossaire en fin de présentation; (4) Trésorerie nette à fin juin 2014, avant recapitalisation et restructuration de la dette réalisés au cours de l'exercice FY15.

Une présence sur 3 secteurs technologiques : e-commerce personnalisé, logiciels, IoT⁽¹⁾

- Un **acteur technologique diversifié** garantissant un partage du risque et des relais de croissance
- Une **forte croissance à la fois organique et par acquisitions** sur des **secteurs à fort potentiel**
- Une **dynamique spécifique** sur chaque secteur : maturité des technologies, modèles économiques, structure de valorisation





+ EXPANSION GEOGRAPHIQUE

Seul acteur de l'impression résolument international :
d'un premier lancement aux US en 2014
à une présence globale dans 15 pays en 2020

+ PRODUITS PERSONNALISES

+ CADEAUX PERSONNALISES



+ CADEAUX PERSONNALISES

+ PRODUITS PHOTO



+ PRODUITS PHOTO

+ PRODUITS PHOTO

VISION

Approche **mobile**
et intermédiée
(*fabless*⁽¹⁾)

+ PHOTO



+ PHOTO

+ PHOTO

+ PHOTO

Lancement de FreePrints,
une offre mobile intermédiée
et freemium⁽¹⁾ qui a
révolutionné le marché de
l'impression

Monétisation de la base de clients :
produit d'appel photo permettant
d'acquérir des clients à faibles coûts,
convertis ensuite vers des offres
FreePrints à plus fortes marges

**Ouverture au marché du cadeaux
personnalisés**, un marché 2x plus large
que celui de la photo, avec de multiples
synergies (basculement sur mobile,
mutualisation de la base clients, etc.)

**De nouvelles opportunités de
croissance** avec le lancement de
nouveaux produits et de nouvelles
verticales pour devenir la référence de
l'e-commerce personnalisé

FY15

Une plateforme mutualisée pour toutes les offres PlanetArt

FY20



Logistique

Gestion des fournisseurs
(production, transport)

Back-office



IT

Infrastructure IT, sécurité,
analyse et gestion des données



Acquisition clients

Stratégie d'investissement
marketing centralisée

Front-office



Contenu

Publicité, contenus digitaux,
marketplace

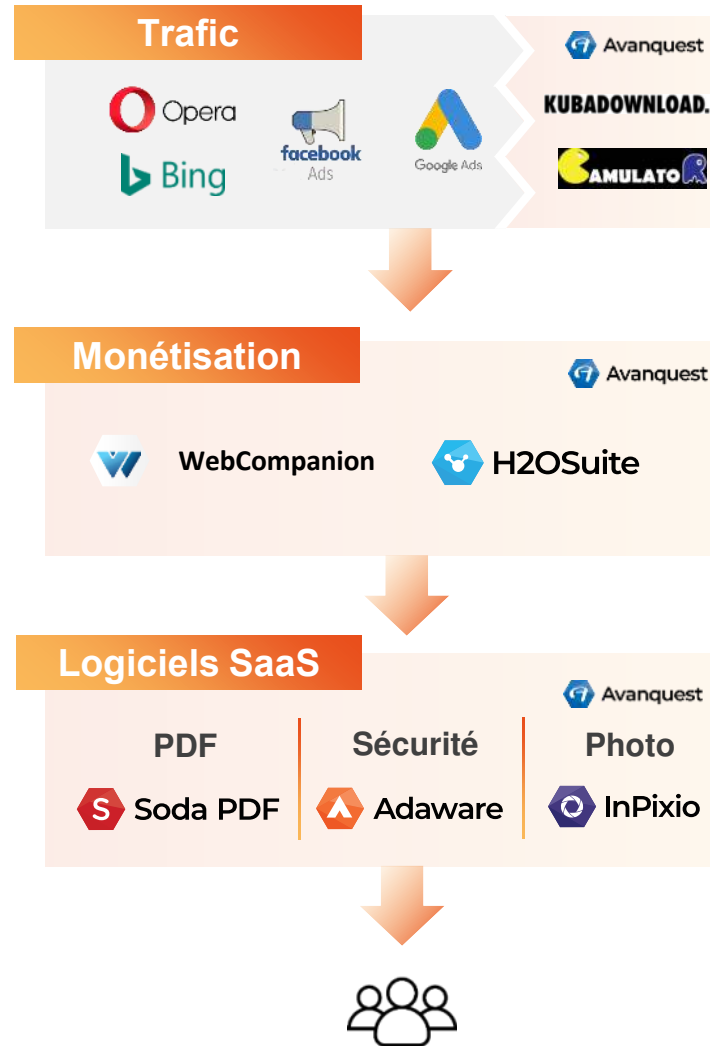
Base clients



Plusieurs dizaines de
millions de clients

Avanquest | une approche holistique du monde du logiciel

- Un objectif : **contrôler l'ensemble de la chaîne de valeur**
- De la **génération de trafic** à sa **monétisation** jusqu'à la conversion vers nos **logiciels SaaS**
- Pour **optimiser les coûts d'acquisition** client sur nos produits propriétaires SaaS



≈ **20M⁽¹⁾ visiteurs uniques / mois**
 Trafic généré à travers du contenu payant et gratuit

≈ **5M⁽¹⁾ visiteurs monétisés / mois**
 Monétisation du trafic *via* partenaires externes ou conversion vers des produits Avanquest

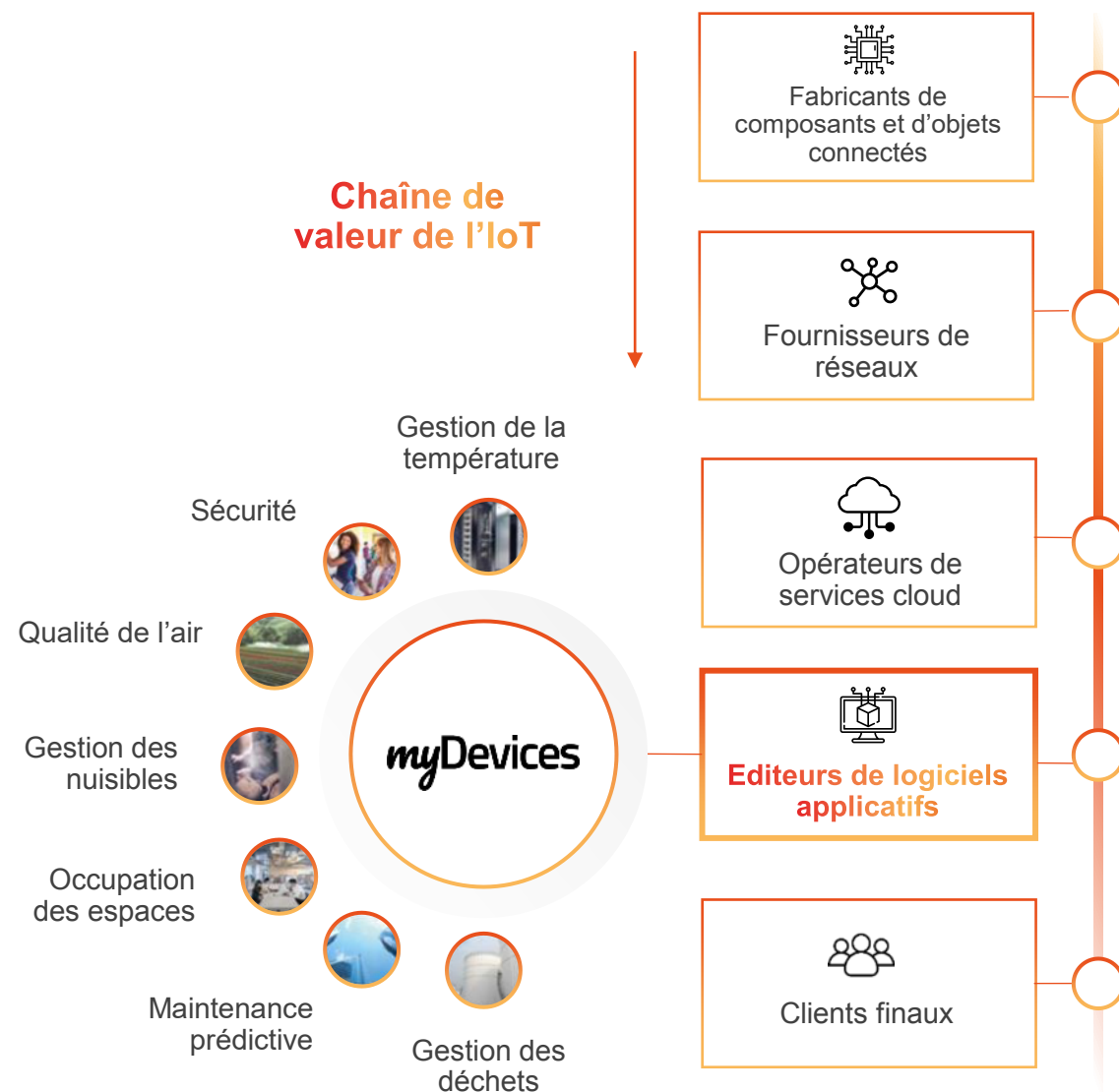
≈ **80k⁽¹⁾ nouveaux utilisateurs / mois**
 Acquisition de nouveaux abonnés avec un cycle de vie de plusieurs années

≈ **1M⁽¹⁾ utilisateurs actifs**

Valorisation sectorielle



- Une plateforme unique pour une infinité de solutions IoT *plug & play*⁽¹⁾, quels que soient le réseau utilisé, l'objet connecté (\approx 500 références) ou le secteur d'activité
- La plus grande communauté de développeurs IoT avec les outils Cayenne (\approx 700k)
- Des partenariats technologiques et commerciaux avec des leaders du marché
- Un modèle économique PaaS (Platform as a Service)



Un potentiel de croissance organique toujours considérable sur chaque activité

PlanetART

Avanquest

myDevices

Des leviers de développement organique toujours importants...

- ✓ Acquisition de nouveaux clients et monétisation de la base installée
- ✓ Lancement de nouveaux produits
- ✓ Expansion géographique
- ✓ Création de nouvelles verticales

- ✓ Acquisition de nouveaux clients et monétisation de la base installée
- ✓ Lancement de nouveaux produits
- ✓ Expansion géographique
- ✓ Création de nouveaux concepts

- ✓ Création de nouveaux usages
- ✓ Acquisition de nouveaux clients
- ✓ Renforcement du réseau de partenaires
- ✓ Expansion géographique

...Sur des marchés à fort potentiel

≈ 50 Mrd\$⁽¹⁾

E-commerce personnalisé
(inc. Photo, Non-Photo Personalized Gifts)

≈ 25 Mrd\$⁽²⁾

SaaS Software (PDF, Sécurité, Photo)
(inc. e-signature & embedded PDF as a service, System Utilities, Antivirus, Web security, Photo Editing Software)



Un marché toujours en construction
Avec un fort potentiel (75 Mrds⁽³⁾ de capteurs à l'échelle mondiale d'ici 2025)

Notes : (1) Sources : Market Research Future, « Global Photo Printing Market » - Technavio « Global Personalized Gifts Market » (2) Sources : Research&Markets, « Photo Editing Software » - Adobe 2019 Financial Analyst presentation – Gartner, « Worldwide Security Risk Management Spending growth » ; (3) Sources : Statista.

Une stratégie M&A qui a fait ses preuves et qui a vocation à se poursuivre ...

PlanetART

Avanquest

Une expertise éprouvée

Personal Creations

cafe press

ink

postagram

adaware

LULU SOFTWARE

upclick

PDFescape
KUBADOWNLOAD.

AMULATO

Une stratégie de croissance externe reposant sur...

- ✓ ...Une mutualisation des coûts (logistiques, fournisseurs)
- ✓ Une mutualisation des infrastructures (équipes, IT, contenu)
- ✓ Une approche mobile unique à travers FreePrints
- ✓ Une dimension internationale
- ✓ Une base installée de dizaines de millions d'utilisateurs

- ✓ ...Une complémentarité du portefeuille produits
- ✓ Une mutualisation des infrastructures (équipes, R&D, IT)
- ✓ Une expertise en acquisition de trafic en ligne
- ✓ Une dimension internationale
- ✓ Une base installée de dizaines de millions d'utilisateurs

Cibles

- ✓ Photo, Gifting, autres verticales
- ✓ Sites web ou applications mobiles
- ✓ Acquisition de trafic mobile
- ✓ Technologies (personnalisation, cloud, contenu, IA, etc.)

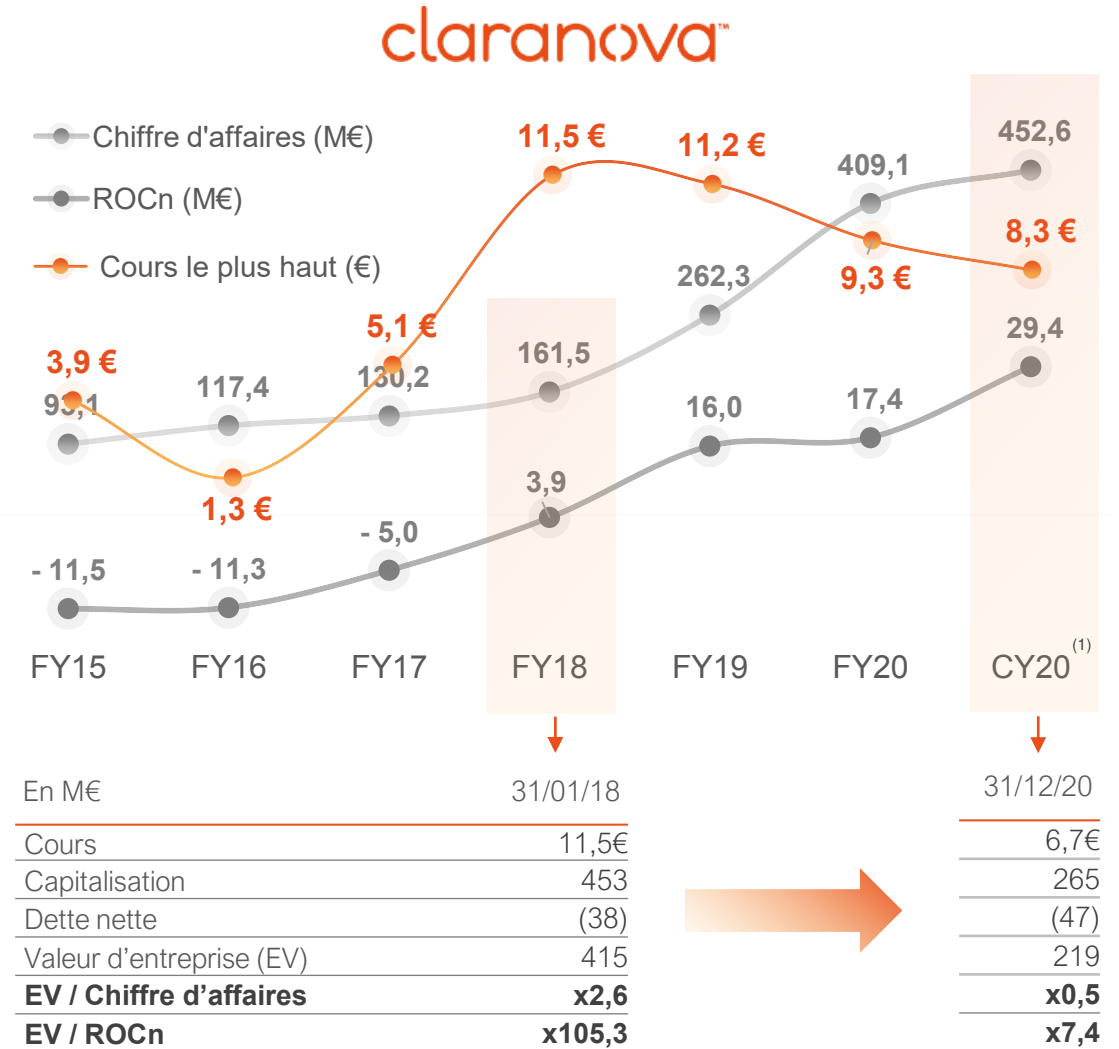
- ✓ Produits (PDF, Sécurité, Photo)
- ✓ Contenu / trafic (téléchargements, blog, etc.)
- ✓ Outil de monétisation
- ✓ Technologies

Une dichotomie pourtant grandissante entre l'évolution du cours et les fondamentaux

- **Des performances opérationnelles et un potentiel** qui ne sont pas reflétés dans l'évolution de la valeur

- **Une dichotomie qui continue de se renforcer** malgré l'amélioration continue des fondamentaux :
 - Forte croissance
 - Amélioration constante de la profitabilité
 - Structure financière renforcée et saine
 - Potentiel toujours considérable

- Focus du management sur les prochains semestres pour que la **valeur du cours reflète les performances opérationnelles de Claranova**



Claranova en chiffres

1^{er} semestre 2020-2021 : croissance forte maintenue et très nette amélioration de l'ensemble des résultats

278M€

Chiffre d'affaires
semestriel

+ 25%

Croissance à taux
constants

+ 17%

Croissance
organique⁽¹⁾

95%

Chiffre d'affaires à
l'étranger

23M€ (+107%)

ROC normalisé

8% (+3,5pts)

ROC normalisé
en % du CA

11M€ (x7)

Résultat net

47M€ (x3)

Trésorerie nette

Notes : (1) La croissance organique correspond à la croissance à taux de change et périmètre constants.

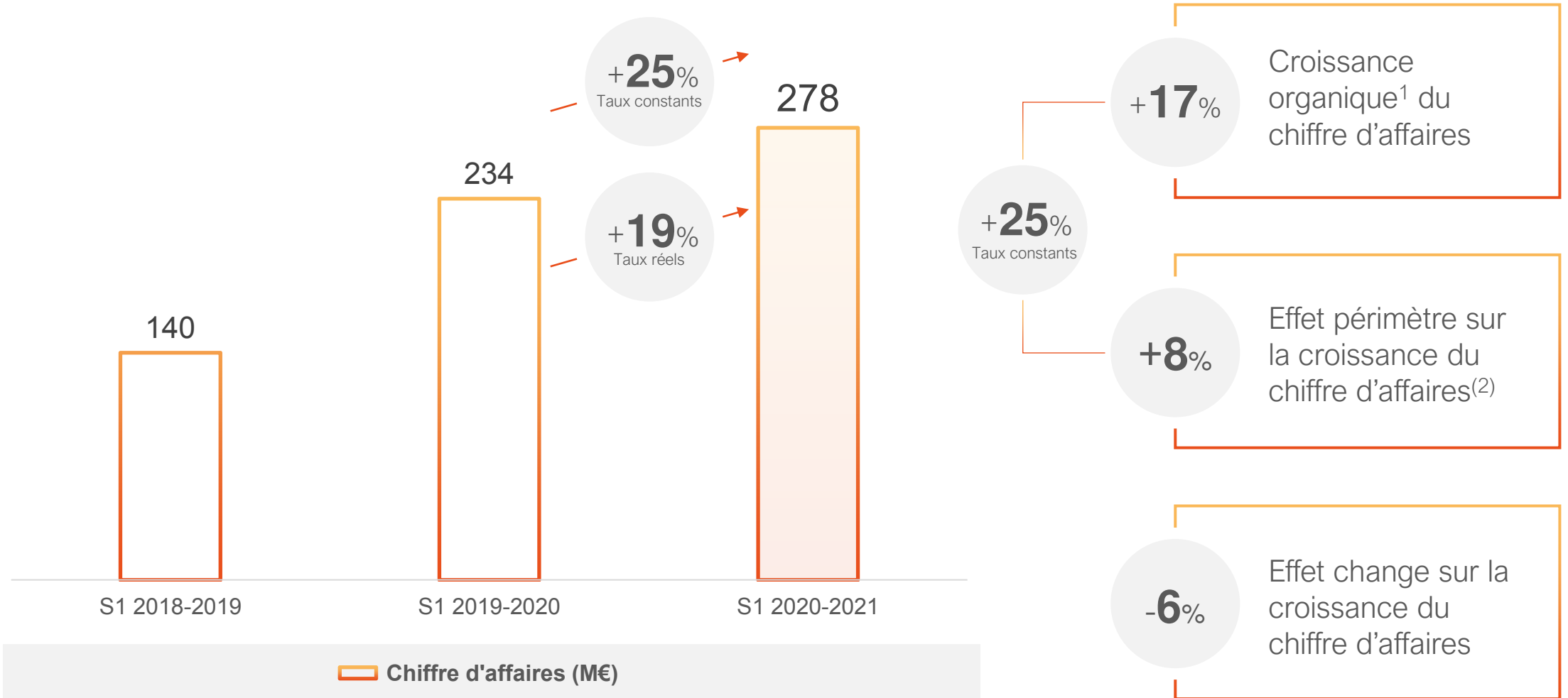
Résultats financiers

1^{er} semestre 2020-2021



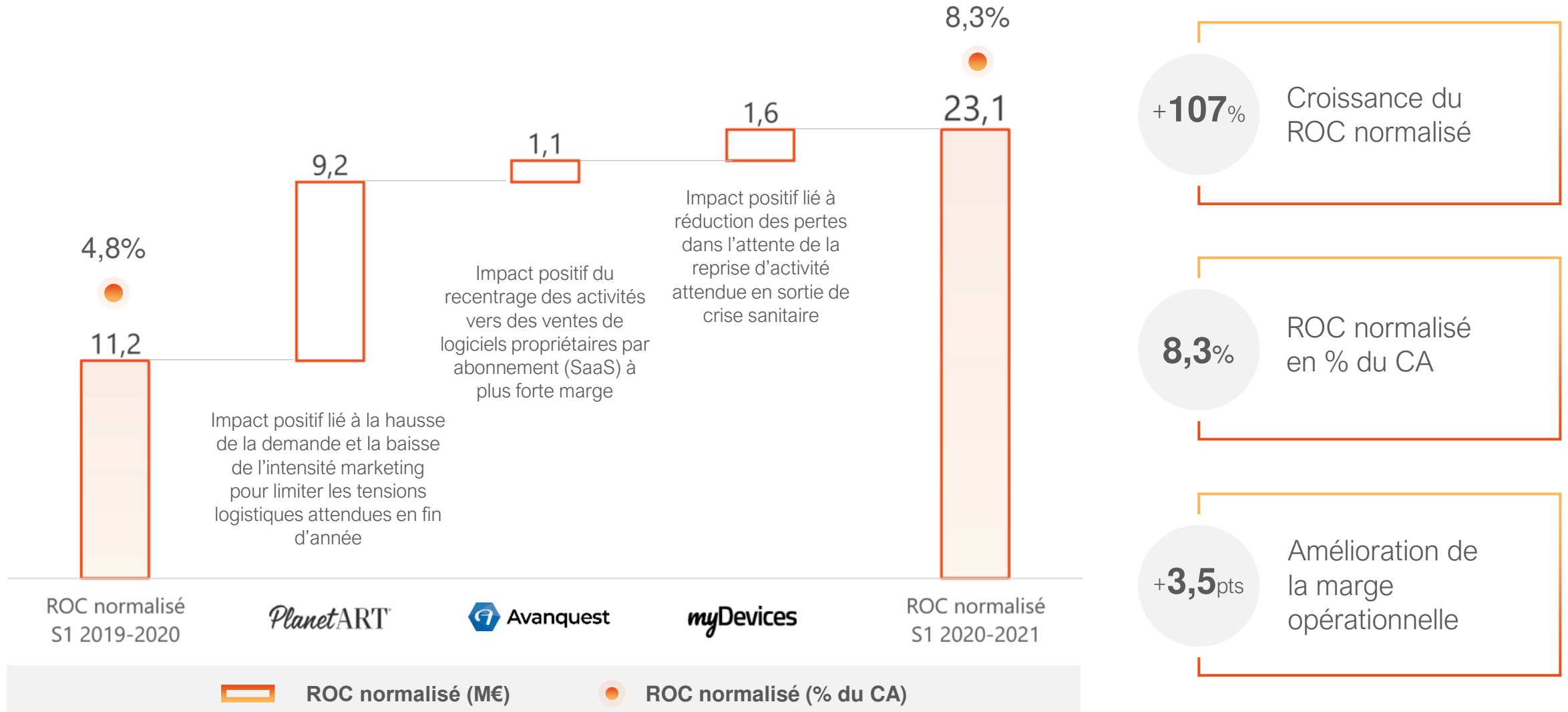
claranova™

Croissance forte maintenue sur le 1^{er} semestre 2020-2021...

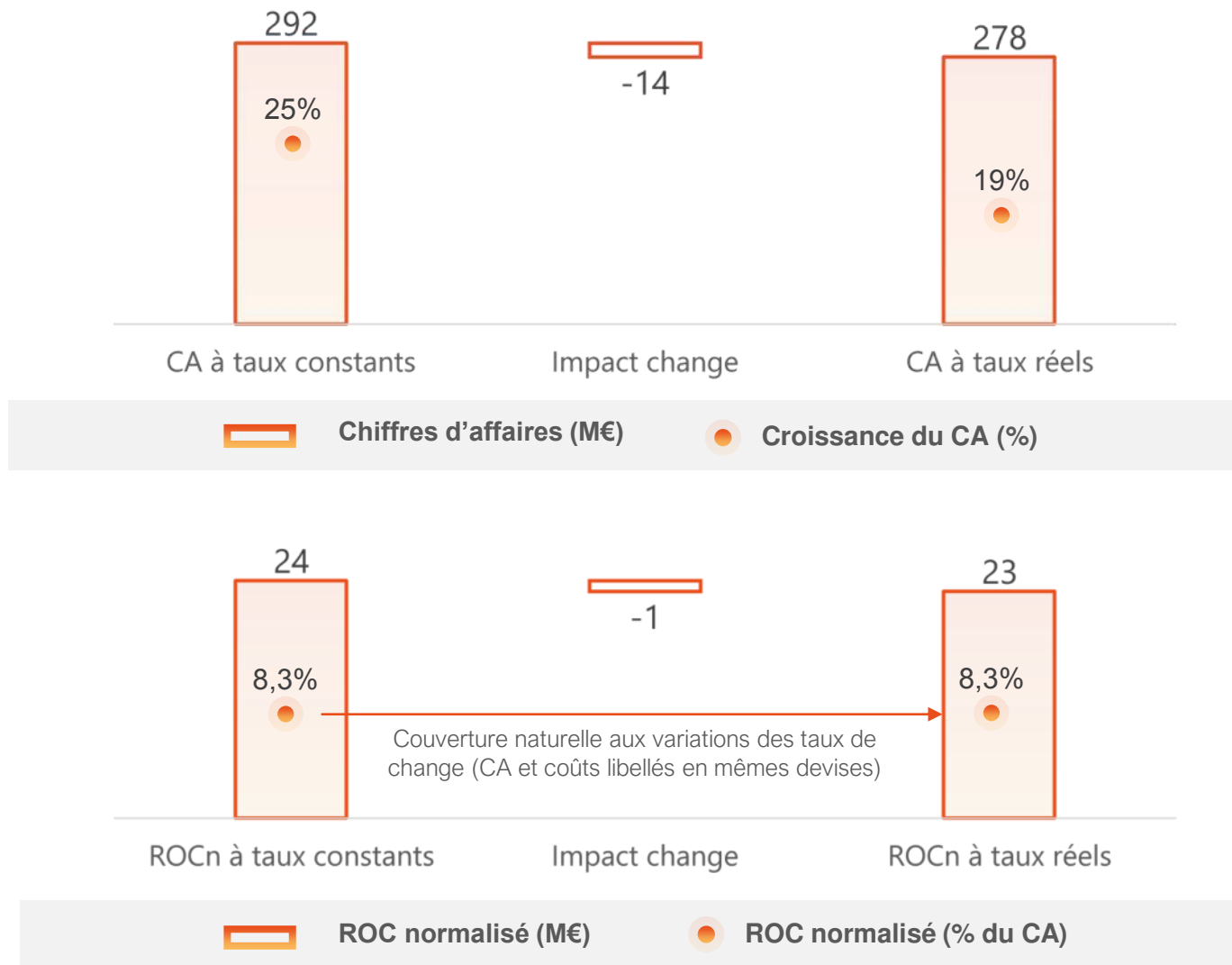


Notes : (1) la croissance organique correspond à la croissance à taux de change et périmètre constants ; (2) L'effet périmètre correspond à l'acquisition de CafePress intégrés en sept. 2020 et de Personal Creations intégrés en août 2019 : les mois de sep. à déc. 2020 sont exclus pour CafePress ; le mois de juil. 2020 est exclu pour Personal Creations.

... et doublement de la profitabilité porté par l'ensemble des divisions



Impact neutre des taux de change sur la marge opérationnelle



96% Chiffre d'affaires libellé en devises étrangères⁽¹⁾

-6% Effet change sur la croissance du chiffre d'affaires

0pt Impact change neutre sur la marge opérationnelle

Forte génération de trésorerie des activités confirmée

En M€		31/12/2020	31/12/2019
Capacité d'autofinancement		23	9
Variation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)		21	34
Impôts et intérêts financiers nets payés		(4)	(6)
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	1	40	37
Flux de trésorerie net lié à l'investissement	2	(4)	(32)
Flux de trésorerie net lié au financement	2	3	10
Variation de trésorerie		38	14
Trésorerie à l'ouverture		83	75
Variation de taux de change sur la trésorerie		(3)	2
Trésorerie à la clôture	3	118	91

1

Forte capacité génération de trésorerie des activités confirmée avec 40 M€ de trésorerie d'exploitation sur le S1 2020-21

2

Flux d'investissement et de financement limités sur la période à respectivement -4 M€ et 3 M€

3

Trésorerie disponible record de 118 M€ en hausse de 35 M€ par rapport au 30/06/2020

Situation financière toujours très saine et solide

En M€	31/12/2020	30/06/2020
Dettes bancaires	20	19
Emprunts obligataires	48	48
Autres dettes financières	2	3
Intérêts courus	1	0
Total des dettes financières	71	69
Trésorerie disponible non nantie	118	83
Trésorerie nette	47	14

1

Aucune évolution significative sur le montant de dettes financières à 71 M€ au 31/12/2020

2

Situation financière du Groupe améliorée consécutivement à la nette hausse de la trésorerie (+35 M€ par rapport au 30/06/2020) et faisant ressortir une trésorerie nette positive de 47 M€

Performance des activités

1^{er} semestre 2020-2021



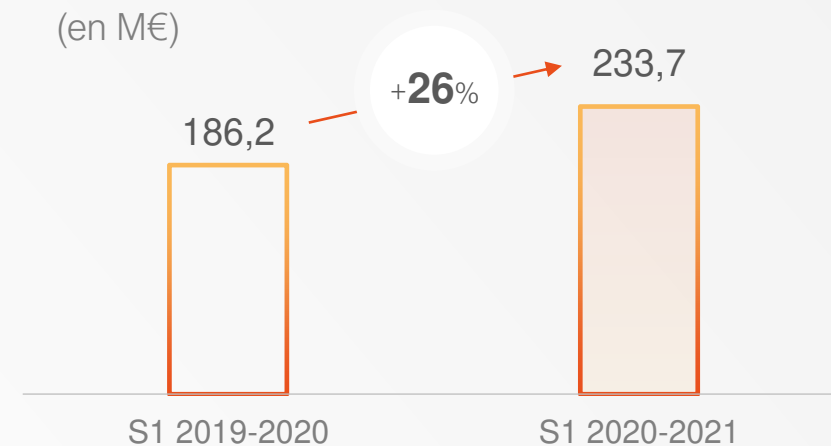
claranova™

Un semestre de forte croissance profitable

- **Forte croissance** et **quasi-doublement du ROC normalisé**
- **Demande toujours plus importante** sur les marchés adressés
- **Investissements marketing plus limités** dans un contexte attendu de tensions logistiques durant les fêtes de fin d'année
- **Montée en charges de Personal Creations** : croissance à deux chiffres et profitabilité structurellement améliorée.
- **Intégration en cours de CafePress**

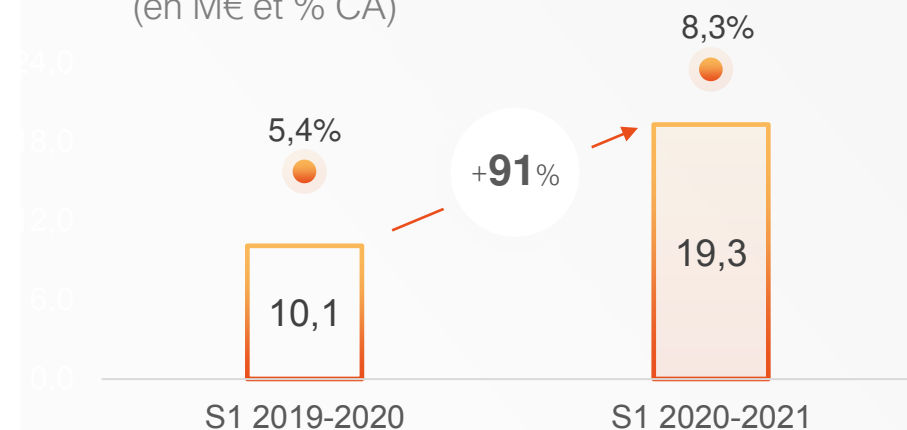
Chiffre d'affaires

(en M€)



ROC normalisé

(en M€ et % CA)

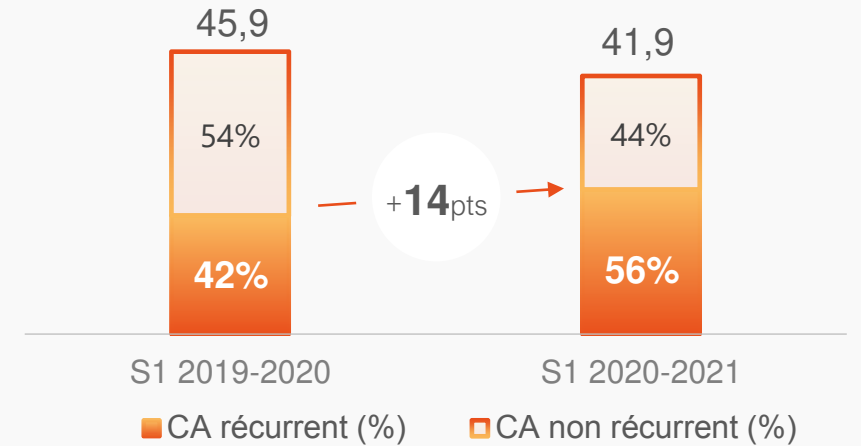


Profitabilité renforcée par la récurrence des activités

- Poursuite du recentrage des activités vers la **vente de logiciels SaaS**
- Une transition qui limite la croissance mais qui s'accompagne d'une **nette amélioration du ROC normalisé**
- Une **profitabilité qui devrait continuer de se renforcer mécaniquement** avec :
 - La baisse prévue des activités non stratégiques
 - La croissance des ventes de logiciels SaaS
 - La hausse de la récurrence des activités et de la part des renouvellements d'abonnement à investissements marketing quasi-nuls

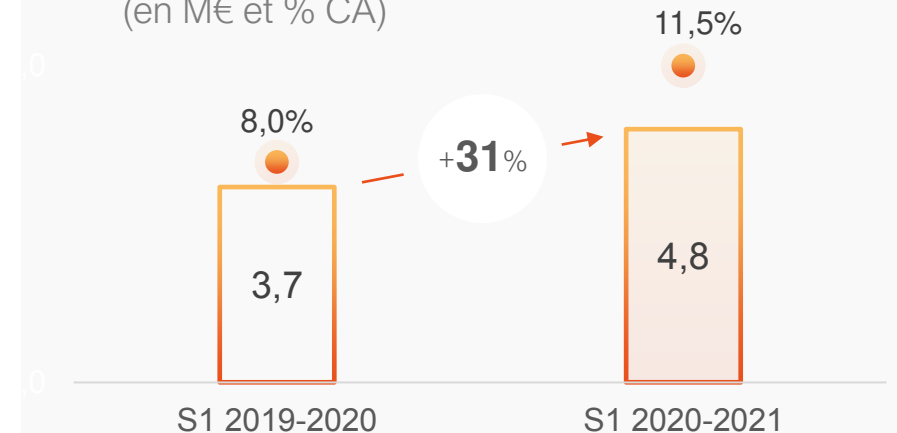
Chiffre d'affaires

(en M€)



ROC normalisé

(en M€ et % CA)

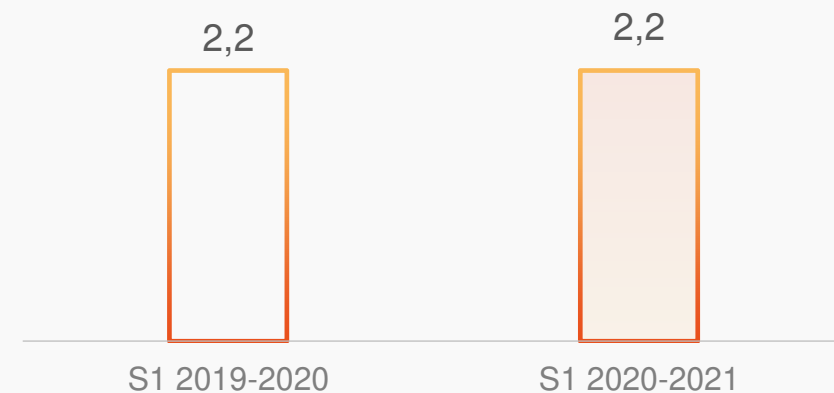


Activité maintenue dans un contexte de déploiement ralenti par la pandémie

- **Chiffre d'affaires stable** dans un contexte de ralentissement des déploiements depuis le début de la pandémie
- **Des pertes divisées par >2,5x** dans l'attente du redémarrage des déploiements
- **La bonne dynamique des activités** enregistrée en amont de la crise sanitaire devrait se poursuivre au fur et à mesure de la sortie de crise sanitaire

Chiffre d'affaires

(en M€)



ROC normalisé

(en M€ et % CA)



Un nouveau semestre solide pour Claranova

- Un **16ème trimestre de croissance consécutif** des activités
- Une croissance du chiffre d'affaires toujours solide et surtout une **très nette amélioration de l'ensemble des résultats**
- Un semestre qui démontre la **dynamique de nos modèles économiques entre croissance et profit**
- **Une résilience démontrée** dans un contexte de crise sanitaire qui a bénéficié aux entreprises du numérique
- **Une bonne dynamique qui devrait se poursuivre au fur et à mesure de la sortie de crise sanitaire**
- **Des potentiels de croissance encore considérables** sur chacun des secteurs
- **De très bons résultats qui ne sont pas encore reflétés dans la valeur du cours de bourse**
- Un focus de toute l'entreprise pour **réaligner cette valeur avec les performances opérationnelles**

Questions/Réponses



claranova™

Annexes

1^{er} semestre 2020-2021



claranova™

Performance des pôles d'activité



En M€	S1 2020-2021	S1 2019-2020	Var.
Chiffre d'affaires	233,7	186,2	26%
ROC normalisé	19,3	10,1	91%
<i>ROC normalisé %</i>	<i>8,3%</i>	<i>5,4%</i>	<i>+2,8 pts</i>



En M€	S1 2020-2021	S1 2019-2020	Var.
Chiffre d'affaires	2,2	2,2	-3%
ROC normalisé	(1,0)	(2,6)	-62%
<i>ROC normalisé %</i>	<i>-46,5%</i>	<i>-118,1%</i>	<i>+71,7 pts</i>



En M€	S1 2020-2021	S1 2019-2020	Var.
Chiffre d'affaires	41,9	45,9	-9%
ROC normalisé	4,8	3,7	31%
<i>ROC normalisé %</i>	<i>11,5%</i>	<i>8,0%</i>	<i>+3,5 pts</i>

Compte de résultat consolidé

En M€	S1 2020-2021	S1 2019-2020
Chiffre d'affaires	277,8	234,3
Matières premières et achats de marchandises	(91,0)	(73,5)
Autres achats et charges externes	(119,1)	(113,1)
Impôts, taxes et versements assimilés	(0,4)	(0,3)
Charges de personnel	(32,4)	(26,8)
Dotations aux amortissements et provisions nettes des reprises	(4,1)	(3,0)
Autres charges et produits opérationnels courants	(10,1)	(7,9)
Résultat Opérationnel Courant	20,8	9,7
Autres charges et produits opérationnels	(3,3)	(3,0)
Résultat Opérationnel	17,5	6,8
Résultat financier	(3,5)	(2,3)
Impôts	(3,5)	(2,9)
Résultat Net	10,5	1,5
Résultat Net Part du Groupe	8,5	1,2

Bénéfice par action

En €	S1 2020-2021	S1 2019-2020
Nombre d'actions en circulation* (en unités)	39 486 529	39 200 753
Nombre d'actions en circulation après dilution potentielle* (en unités)	39 905 818	39 905 820
Résultat Net par action	0,27 €	0,04 €
Résultat Net par action après dilution potentielle	0,26 €	0,04 €
Résultat Net ajusté par action	0,36 €	0,11 €
Résultat Net ajusté par action après dilution potentielle	0,36 €	0,11 €
Résultat Net Part du Groupe par action	0,21 €	0,03 €
Résultat Net Part du Groupe par action après dilution potentielle	0,21 €	0,03 €
Résultat Net Part du Groupe ajusté par action	0,31 €	0,10 €
Résultat Net Part du Groupe ajusté par action après dilution potentielle	0,30 €	0,10 €

Éléments de calcul du ROC normalisé et du Résultat Net ajusté

En M€	S1 2020-2021	S1 2019-2020
Résultat Opérationnel Courant	20,8	9,7
Impact IFRS 16 sur les charges de loyers	(1,8)	(1,6)
Paiements fondés sur des actions et charges sociales afférentes	0,0	0,0
Dotations aux amortissements et provisions	4,1	3,0
Résultat Opérationnel Courant normalisé²	23,1	11,2
Résultat Net	10,5	1,5
Impact IFRS 16 sur le Résultat Net	0,2	0,2
Paiements fondés sur des actions et charges sociales afférentes	0,0	0,0
Variation de la juste valeur des instruments financiers	0,1	(0,3)
Autres charges et produits opérationnels	3,3	3,0
Résultat Net ajusté	14,2	4,3

Bilan simplifié

En M€	30/12/2020	30/06/2020
Écarts d'acquisition	62,5	61,7
Autres actifs non courants	31,7	32,0
Actif courant (hors trésorerie)	31,5	33,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	118,1	82,8
Total actif	243,7	210,0
Capitaux propres	73,2	62,3
Dettes financières	71,4	68,9
Dettes locatives	9,0	10,1
Passif non courant	3,1	3,1
Passif courant	87,1	65,6
Total passif	243,7	210,0

Glossaire



Glossaire

- **B2C**: *Business-to-Consumer*. Qualifie une activité commerciale directe entre une entreprise et un particulier.
- **CAGR** : *Compound Annual Growth Rate*, taux de croissance annuelle composé.
- **Fabless** : caractérise un modèle économique reposant sur l'externalisation de la production auprès de partenaires tiers.
- **Freemium** : modèle de revenus proposant un produit d'appel gratuit, le fournisseur se rémunérant en proposant ensuite à ces mêmes clients des produits complémentaires payants.
- **FY** : *Fiscal Year*, exercice fiscale en français.
- **IoT** : *Internet of Things* (Internet des Objets).
- **Plug & play** : Clé en main.
- **ROC normalisé** : le Résultat Opérationnel Courant normalisé est un agrégat non strictement comptable utilisé pour mesurer la performance opérationnelle des activités. Il correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact des paiements fondés sur des actions (y compris charges sociales afférentes) des dotations aux amortissements, et de l'impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location. Le calcul du ROC normalisé est détaillé en annexe.
- **Résultat Net ajusté** : Le Résultat net ajusté correspond au Résultat net avant impact des paiements fondés sur des actions (y compris charges sociales afférentes), avant les autres charges et produits opérationnels, avant Variation de la juste valeur des instruments financiers et hors impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location. Le calcul du Résultat Net ajusté est détaillé en annexe.
- **SaaS** : *Software as a Service*, logiciel en tant que service. Logiciel hébergé et accessible en ligne et dont la facturation est réalisée sous forme d'abonnement.

A photograph of two women sitting together, laughing joyfully as they look at a smartphone held by the woman on the left. The woman on the right is wearing a dark hat and glasses. The background is a bright, modern office or living space with a white shelf and a vase of dried flowers.

claranova™

Contact analystes & investisseurs

+33 1 41 27 19 74

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 2019-2020 déposé le 21 octobre 2020 sous le numéro D.20-0890 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Les informations figurant dans ce document sont données à titre indicatif, le rapport financier semestriel 2020-2021 faisant foi.