



Signature d'un accord de distribution stratégique avec Vertosoft Claranova accélère le développement de l'activité B2G* d'Avanquest sur le marché public américain

Paris, France — le 19 août 2026, 18h00 (CET). Claranova (Euronext Growth Paris : FR0013426004 – ALCLA) franchit une nouvelle étape dans le développement de son activité aux États-Unis avec la signature, par sa division Avanquest, d'un accord de distribution avec Vertosoft. Ce partenariat permet au Groupe d'accéder au portefeuille de contrats gouvernementaux de l'un des principaux distributeurs de solutions technologiques auprès du secteur public américain. Cet accord sera mis à l'honneur lors du NIGP Forum 2026(**), du 23 au 26 août à Columbus (Ohio).

Le contrat ouvre à Avanquest un **accès immédiat à plus de 90 000 organismes publics américains du secteur SLED(***)** (State, Local & Education), pour les solutions PDF au sein du portefeuille de Vertosoft. Il illustre la **dynamique offensive de Claranova pour accélérer l'activité B2B d'Avanquest, en multipliant les canaux de distribution générateurs de revenus récurrents**. Cette sélection illustre également la capacité des solutions d'intelligence artificielle et d'automatisation développées par les équipes d'Avanquest à répondre aux exigences d'un acteur de référence du secteur public américain.

Avanquest franchit une étape clé sur le marché américain du secteur public

Le référencement d'Avanquest auprès d'OMNIA Partners et de Sourcewell lui ouvre un accès direct au marché SLED américain, qui regroupe les administrations, les collectivités locales et les établissements d'enseignement.

Ces deux réseaux couvrent près de 95 % du marché adressable et permettent aux organismes publics d'acquérir les solutions d'Avanquest via des contrats coopératifs déjà négociés, réduisant les délais de contractualisation de plusieurs mois à quelques jours.

Avec ce contrat de distribution, Avanquest renforce significativement son positionnement sur le marché public américain et rejoint les grands acteurs technologiques déjà référencés auprès des organismes publics.

Un nouveau moteur de croissance pour l'activité B2B

Cet accord de distribution, sans nécessiter la constitution d'une organisation commerciale dédiée, élargit significativement le marché adressable des solutions de gestion documentaire et d'automatisation d'Avanquest. Ces solutions permettront aux organisations de moderniser leurs processus documentaires tout en s'intégrant à leurs infrastructures informatiques existantes.

Pour Claranova, ce partenariat s'inscrit pleinement dans la nouvelle stratégie du Groupe, qui fait du développement de ses activités B2B un axe de croissance prioritaire. Il ouvre ainsi un nouveau relais de croissance en renforçant la diffusion des technologies propriétaires d'Avanquest à travers un modèle de distribution scalable, conçu pour **accélérer le développement de revenus récurrents B2B** et élargir progressivement leur contribution au chiffre d'affaires du Groupe.

« Ce partenariat avec Avanquest reflète parfaitement notre mission : offrir aux organismes du secteur public américain un accès simple et rapide à des technologies innovantes. En intégrant les solutions PDF d'Avanquest à notre portefeuille, nous permettons aux administrations des États, aux collectivités

locales et aux établissements d'enseignement de moderniser leurs processus documentaires grâce à un approvisionnement plus rapide et plus fluide. Cet accord illustre la valeur ajoutée que Vertosoft apporte tant à ses partenaires technologiques qu'aux organismes du secteur public que nous accompagnons au quotidien. »

Jay Colavita, Président et Fondateur de Vertosoft

« Cet accord crée une réelle valeur, tant pour les administrations publiques que pour Claranova. Les organismes publics bénéficient désormais d'un accès simple et rapide à des solutions documentaires sécurisées, flexibles et adaptées à leurs besoins, via un canal d'achat déjà largement reconnu par les administrations américaines. Pour Claranova, il constitue un véritable levier de croissance, en nous permettant de renforcer notre présence sur un marché stratégique et d'accélérer la montée en puissance de notre activité B2B récurrente, au cœur de notre nouvelle stratégie. »

Eric Gareau, Directeur Général

(*) B2G : « Business to Government » désigne les relations commerciales entre une entreprise privée et un acteur public (ministère, collectivité, hôpital, etc.), encadrées par des marchés publics et des appels d'offres.

(**) NIGP Forum : événement annuel organisé par NIGP – The Institute for Public Procurement, association de référence des professionnels des achats publics aux États-Unis

(***) SLED : State, Local & Education – organismes du secteur public américain (États, collectivités locales et établissements d'enseignement)

Agenda financier :

21 octobre 2026 : Résultats annuels 2025-2026

10 novembre 2026 : Chiffre d'affaires de la période de trois mois close le 30 septembre 2026

4 décembre 2026 : Assemblée Générale

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 Vertosoft :

[Vertosoft](#) est un distributeur de confiance, axé sur la valeur ajoutée, de solutions technologiques innovantes. Leur équipe expérimentée et leurs services sur mesure fournissent à leurs [partenaires](#) de distribution et à leurs [fournisseurs](#), les outils, les [contrats](#) et les systèmes sécurisés nécessaires pour réussir sur le marché du secteur public. Pour plus d'information, rendez-vous sur [Vertosoft.com](https://www.vertosoft.com).

À propos de Claranova :

Claranova est un éditeur de logiciels SaaS innovant qui vise à simplifier l'usage du numérique au quotidien sur les segments Document (PDF), Utilitaires/Sécurité et Photo. Ses solutions commercialisées dans plus de 160 pays (94% du CA réalisé à l'étranger), intègrent les dernières technologies d'intelligence artificielle afin d'exploiter les données, d'automatiser les usages et d'améliorer l'expérience utilisateur. Ses produits déclinés en de multiples versions et langues reposent sur des modèles de revenus fortement récurrents.

Bénéficiant d'une base historique solide en B2C, Claranova accélère son développement sur le B2B en valorisant ses briques technologiques afin de répondre aux besoins croissants des entreprises en matière de gestion et d'amélioration des flux opérationnels.

Claranova est éligible au PEA-PME

Pour plus d'informations sur le groupe Claranova :

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