

Important succès du lancement de Photobooks

- **Grand succès du lancement de Photobooks auprès des clients FreePrints : +127% de CA mensuel par rapport à avril 2015**
- **Rachat d'actions pour saisir les opportunités actuelles en termes de valorisation du titre**

Paris, France – le 25 mai 2016. Avanquest (ISIN : FR0004026714)

Pierre Cesarini accélère la stratégie de croissance rentable qu'il a mise en œuvre depuis son arrivée, en rupture avec le passé d'Avanquest. Celle-ci s'est d'ores et déjà traduite par une croissance organique de 48% au premier semestre 2015/2016 avec un chiffre d'affaires de 71,6 M€ contre 48,3M€ au 1er semestre 2014/2015 (à périmètre constant) ainsi que la vente d'activités marginales et le retour à une trésorerie nette positive de 20,2 M€ au 31 décembre 2015, après remboursement de l'endettement de la société. Les nouvelles marges de manœuvres financières du Groupe lui ont permis de nouveaux développements, avec en particulier le lancement réussi de Photobooks dans la division PlanetArt.

Dans la **division Software**, et comme indiqué lors de la communication des résultats de S1 2015/2016, l'activité affiche dès aujourd'hui un EBITDA ajusté positif (2,9 M€)*. Ses composantes non stratégiques ont été récemment vendues (cession de Avanquest Software Publishing Ltd. en Angleterre au groupe Maximum Games). Suite à des informations de presse, la société confirme être aujourd'hui en négociation en vue d'une importante acquisition afin d'accélérer la croissance rentable de cette activité. Elle ne peut annoncer plus d'informations à ce stade.

La **division PlanetArt** poursuit sa très forte croissance grâce à son application phare, FreePrints, dont la base de clients a augmenté de 104,9% en 12 mois pour atteindre les 3,5 millions de clients. Sa nouvelle application, FreePrints Photobooks, vient de connaître un très bon démarrage sur ses premiers mois d'activité aux États-Unis et en Angleterre. Cette offre, à plus forte marge, ainsi que les efforts continus de monétisation des clients FreePrints, ont permis une augmentation du panier moyen par client de l'activité Mobile-to-Print de 15,4% en seulement deux mois. Photobooks a permis d'augmenter de presque 24% le chiffre d'affaires mensuel du Mobile-to-Print depuis son lancement en février 2016, sans investissements marketing majeurs additionnels, puisque plus de 80% des clients de Photobooks sont issus de la base clients de FreePrints. Ce lancement réussi, combiné à l'augmentation de la base clients FreePrints, permet d'afficher une croissance de 127% du CA mensuel du Mobile-to-Print d'avril 2016 à près de 3 millions d'euros contre moins de 1,3 millions d'euros en avril 2015. Le fort développement de l'activité et l'évolution du mix produits avec le lancement de Photobooks va mécaniquement se traduire par une amélioration de la marge de cette activité.

Pierre Cesarini indique : « PlanetArt connaît depuis deux ans une croissance organique spectaculaire notamment sur le mobile, marché dont nous sommes devenus le leader mondial pour l'impression à partir d'un smartphone. Le succès de Photobooks démontre l'excellent positionnement d'Avanquest sur ses marchés et confirme la pertinence de notre plan stratégique ».

Par ailleurs, considérant que le cours actuel ne représente pas le potentiel de développement du Groupe, Avanquest annonce vouloir saisir les opportunités actuelles en termes de valorisation du titre pour augmenter son autocontrôle, par la mise en œuvre de son programme de rachat d'actions approuvé par l'Assemblée Générale du 30 novembre 2015. Il pourra ainsi racheter jusqu'à 3,65% de son capital pour un montant plafonné à 1,37 million d'euros. En cas de réalisation, ce rachat serait financé par la trésorerie d'Avanquest et les actions ainsi acquises seraient utilisées dans le cadre du programme conformément aux finalités prévues, à savoir notamment leur annulation, l'attribution d'actions aux salariés au titre de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise ou de tout plan d'actionnariat salarié, ou encore la conservation pour la remise d'actions à titre d'échange, de paiement ou autre dans le cadre d'opérations de croissance externe, de fusion, de scission ou d'apport.

Résolument inscrit dans une trajectoire de croissance, Avanquest va intensifier le déploiement de son plan stratégique afin de renforcer ses positions de leadership et poursuivre l'amélioration de sa rentabilité.

Prochaine communication : Chiffre d'affaires 2^{ème} semestre 2015/2016 – 12 août 2016 après clôture

*L'EBITDA ajusté correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact des dotations et amortissements, de la production immobilisée, ainsi que des retraitements IFRS. Se référer au rapport financier semestriel 2016 pour plus de détails.

A propos d'Avanquest :

Acteur global de l'Internet, Avanquest fait partie des quelques sociétés françaises de ce secteur à réaliser plus de 100 millions d'euros de CA, dont plus de la moitié aux États-Unis. Sous l'impulsion de son PDG, Pierre Cesarini, Avanquest a opéré une réorientation stratégique centrée sur 3 domaines d'activités – l'impression digitale à travers sa nouvelle division PlanetArt, la gestion de l'internet des objets via sa division myDevices et enfin son activité d'e-commerce via sa division Avanquest Software :

- *PlanetArt : leader mondial de l'impression sur mobile notamment à travers son offre FreePrints – la solution la moins chère et la plus simple au monde pour imprimer ses photos de son smartphone.*
- *myDevices : plateforme globale de gestion de l'Internet des Objets (IoT), permettant aux grandes entreprises, quel que soit leur secteur d'activité, de développer et de déployer rapidement une solution IoT pour leurs clients.*
- *Avanquest Software : 1er distributeur mondial de logiciels tierces parties. Avanquest Software vend tous les ans plus d'un million de logiciels via ses sites web et points de vente à travers le monde.*