



## Chiffre d'affaires annuel 2024-2025 de 118 M€ (+1%<sup>1</sup>)

### Claranova accélère sa transformation stratégique

- **Pure player** mondial de l'édition de logiciels propriétaires (SaaS)
- **Nette amélioration de la marge opérationnelle (autour de 20%<sup>2</sup>)**
- **Réduction de 68% de la dette<sup>3</sup>**

### Nouveau cap pour 2028

- **Croissance organique soutenue (TCAM<sup>4</sup> entre 8 et 11%)**
- **Doublement de la part du B2B dans le chiffre d'affaires**
- **Amélioration du ROC normalisé à plus de 23%<sup>5</sup>**
- **Levier net d'endettement en dessous de 1.0**

*Ce communiqué présente le chiffre d'affaires consolidé du Groupe, non audité, établi selon les normes IFRS  
Classement de myDevices en actif non courant dévolu en vue de la vente et considéré en activité abandonnée (IFRS 5) et déconsolidation  
de PlanetArt cédée le 30 juin 2025.*

**Paris, France - le 31 juillet 2025 – 18h.** Claranova (Euronext Paris : FR0013426004 - CLA) dévoile aujourd'hui les grandes lignes de sa stratégie de croissance à moyen terme et ses objectifs financiers à l'horizon 2028, après son recentrage sur ses activités les plus rentables, concrétisé par la cession de PlanetArt<sup>6</sup>. Avec cette opération stratégique, Claranova s'affirme comme un *pure player* mondial de l'édition de logiciels propriétaires en mode SaaS, en recentrant ses activités autour de sa division Avanquest.

Positionné en tant que challenger sur trois segments stratégiques, que sont les Utilitaires, le PDF et la Photo, le Groupe s'appuie sur des technologies 100% propriétaires pour offrir des solutions innovantes et performantes. Ce nouveau périmètre permet au Groupe d'adopter un modèle plus lisible, plus rentable et mieux positionné pour tirer parti de ses atouts technologiques, de sa base d'utilisateurs et de la dynamique du marché des logiciels. Cette nouvelle configuration s'accompagne d'un **assainissement de la situation financière, avec une nette amélioration de la marge opérationnelle (autour des 20%<sup>2</sup>), une forte baisse de l'endettement (réduction de 68% de la dette<sup>3</sup>) et un effet de levier net ramené autour de 1,5.**

Ainsi, le chiffre d'affaires de l'exercice 2024-2025 (Juillet 2024-Juin 2025) de Claranova concerne exclusivement les activités d'Avanquest. Ce dernier bénéficie d'un socle solide d'activité qui s'élève à 118 M€, en légère croissance de 1% à périmètre et taux de change constants (-3% à taux de change réels), et ce, en dépit d'une moindre performance sur le 4<sup>ème</sup> trimestre 2024/2025 (-4% à périmètre et taux de change constants), notamment liée à un taux de change très défavorable sur la période et une acquisition client focalisée sur la rentabilité.

Sur l'exercice, la part des activités stratégiques à plus forte marge, principalement liées aux ventes de logiciels propriétaires en mode SaaS, représente 93 % du chiffre d'affaires (91% l'an passé) et reste stable par rapport

<sup>1</sup> A périmètre et taux de change constants

<sup>2</sup> En termes de ROC Normalisé - Données estimées non auditées.

<sup>3</sup> Dette brute de 50 M€ au 30 juin 2025 par rapport à 158 M€ au 31 décembre 2024

<sup>4</sup> TCAM : Taux de Croissance Annuel Moyen sur 3 ans – Hors effets de change potentiels

<sup>5</sup> En termes de ROC normalisé par rapport au chiffre d'affaires

<sup>6</sup> Communiqué de presse du 30 juin 2025

à l'année dernière à 110 M€. Les activités non stratégiques (*non-core*) continuent, quant à elles, leur décroissance pour s'inscrire à 8 M€ contre 11 M€ l'an passé. La cession de ces activités demeure un objectif pour le Groupe et devrait se réaliser d'ici la fin de l'exercice 2025-2026.

*Évolution du chiffre d'affaires de Claranova :*

En M€	Exercice 2024-2025	Exercice 2023-2024	Variation	Var. à taux de change constants	Var. à périmètre constant	Var à périm. et taux de change constants
<b>CA 4ème trimestre</b> Avril à juin 2025 (3 mois)	27	30	-9%	-4%	-9%	-4%
<b>CA annuel</b> Juillet 2024 à juin 2025 (12 mois)	118	122	-3%	-1%	-1%	+1%

## Cap sur l'acquisition client, l'innovation et la performance financière

Fort de son positionnement unique d'acteur international verticalement intégré dans l'édition de logiciels, Claranova ambitionne d'accélérer sa dynamique de croissance rentable autour de trois axes majeurs : son savoir-faire dans l'acquisition client, la conquête de nouveaux marchés et l'optimisation de sa performance financière.

- L'acquisition client : un accélérateur stratégique.** Avec des technologies et produits 100% propriétaires, Claranova s'appuie sur un écosystème intégré incluant outils de marketing digital, analyse data, CRM et plateforme de paiement. En s'appuyant sur la puissance de son modèle d'affaires et le savoir-faire reconnu de ses équipes en matière d'acquisition client, Claranova a su, au cours des cinq dernières années, transformer 175 M€ d'investissements marketing en plus de 100 millions d'utilisateurs. Grâce à cette maîtrise, véritable force stratégique, Claranova va exploiter plusieurs milliards de points de données clients et piloter plus de 7 500 actifs numériques (web, display, vidéos, etc.) afin de maximiser la personnalisation de ses offres et augmenter les ventes de ses produits et solutions. Son outil CRM interne lui permet également de gérer finement le cycle de vie client et d'améliorer significativement les taux de conversion et de fidélisation. De plus, sa plateforme de paiement propriétaire lui offre une meilleure compréhension du comportement d'achat, tout en réduisant les frais de transaction et en optimisant ses marges opérationnelles.
- L'IA comme levier d'innovation et de diversification.** Claranova vise à accélérer l'intégration de l'intelligence artificielle dans ses solutions aux particuliers (B2C) et aux professionnels (B2B). Analyse documentaire, modèles conversationnels, codage généré par l'IA, machine learning, chatbots, sont autant de briques technologiques mises au service de l'amélioration de l'acquisition client, de la performance produit, de la réduction des coûts et de l'ouverture à de nouveaux marchés professionnels. Le Groupe entend notamment renforcer son offre B2B à travers des solutions documentaires intelligentes dédiées aux secteurs de la finance, de la santé et des services, en mode self-service ou sur mesure, afin de se positionner comme l'alternative de référence aux solutions d'Apyrse, spécialisée dans les technologies de gestion de documents (PDF) pour les professionnels. Pour ce faire, il s'appuiera notamment sur son portail technologique [Avanquest Developers](#) qui met à disposition des développeurs et partenaires du Groupe des interfaces de programmation d'application (API) et des kits de développement (SDK) afin de les intégrer rapidement à n'importe quelle application de bureau ou en créer de nouvelles.
- Des fondamentaux financiers en amélioration continue.** La performance financière reste au cœur de la feuille de route du Groupe. Claranova vise à accélérer sa croissance organique en améliorant continuellement ses indicateurs de performance clés (KPI). Ainsi, il cible d'ici 3 ans, un ratio de Lifetime Value (LTV)/Coût d'Acquisition Client (CAC) supérieur à 3, un taux Net Churn supérieur à - 10 % et une part de revenus annuels récurrents (ARR) supérieure à 80 %<sup>7</sup>. Parallèlement, plusieurs actions sont engagées pour poursuivre l'amélioration de la rentabilité, telles que la simplification organisationnelle du Groupe, la cession des activités non stratégiques aux États-Unis, l'optimisation

<sup>7</sup> Définitions en fin de communiqué

de la trésorerie et le refinancement de la dette Cheyne. Ces actions, à elles seules, devraient représenter des économies de l'ordre de 3 à 5 M€ par an<sup>8</sup>.

## Une ambition claire pour 2028

Fort d'une structure désendettée, une organisation plus agile et une feuille de route claire, Claranova est en ordre de marche pour inscrire la création de valeur au cœur de son modèle de développement. A cette fin, le Groupe ambitionne pour l'exercice 2027-2028 de :

- renouer avec une **croissance organique soutenue (TCAM<sup>9</sup> entre 8 et 11%)**,
- de **doubler le poids du B2B** dans son chiffre d'affaires qui représente actuellement 4,5%,
- d'améliorer durablement sa rentabilité avec un **ROC normalisé de plus de 23%<sup>10</sup>**,
- et d'afficher un **levier net inférieur à 1.0<sup>11</sup>**.

Eric Gareau, Directeur Général de Claranova, a déclaré : « *Claranova entre dans une nouvelle phase d'accélération. Notre modèle intégré, adossé à des technologies 100 % propriétaires et une réelle expertise en marketing digital, est un véritable moteur de croissance rentable. L'excellence opérationnelle demeure notre priorité. Ainsi, notre feuille de route repose sur trois piliers solides et complémentaires qui sont, notre savoir-faire reconnu en matière d'acquisition client, notre capacité à adresser de nouveaux marchés portés par l'intelligence artificielle et une discipline financière renforcée pour optimiser durablement notre performance. Nous avons tous les atouts pour allier croissance, innovation et rentabilité durable. Ensemble nous allons écrire un nouveau chapitre de l'histoire de Claranova.* »

### Agenda financier :

31 juillet 2025 – 18h30 : présentation du chiffre d'affaires annuel et des objectifs 2028 (visioconférence)

[Pour s'inscrire : cliquez-ici](#)

29 octobre 2025 : Résultats annuels 2024-2025

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 :

Claranova est un acteur incontournable dans l'édition de logiciels sur les segments des Utilitaires, du PDF et de la Photo. Résolument tourné vers l'international, le Groupe réalise près de 120 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 95 % à l'étranger. Claranova développe des solutions technologiques disponibles sur internet, mobile et tablette, à destination d'une large clientèle de particuliers et de professionnels.

A travers ses produits et ses solutions commercialisés dans plus de 160 pays, le Groupe vise à « Transformer l'innovation technologique en solutions et produits simples centrés sur l'utilisateur ». Entièrement intégré, Claranova contrôle l'ensemble de la chaîne de valeur, du développement des produits, en passant par l'acquisition client, la gestion de la relation client (CRM) et jusqu'au paiement final via sa plateforme propriétaire.

Capitalisant sur son savoir-faire en marketing digital, l'IA et l'analyse des données de plus de 40 millions de clients actifs dans le monde, le Groupe optimise la fidélisation client et la rentabilité de ses activités. Positionné sur des marchés à fort potentiel, le Groupe entend poursuivre sa croissance en privilégiant la rentabilité et l'excellence opérationnelle.

<sup>8</sup> À périmètre constant

<sup>9</sup> TCAM : Taux de Croissance Annuel Moyen sur 3 ans – Hors effets de change potentiels

<sup>10</sup> En termes de ROC normalisé par rapport au chiffre d'affaires

<sup>11</sup> Dette financière nette sur ROC normalisé

Claranova est éligible au PEA-PME

Pour plus d'informations sur le groupe Claranova :

<https://www.claranova.com> ou [https://twitter.com/claranova\\_group](https://twitter.com/claranova_group)

### Définitions et modalités de calcul des indicateurs alternatifs de performance

La « Croissance organique du chiffre d'affaires » est définie comme la variation du chiffre d'affaires à structure (périmètre de consolidation) et taux de change constants. Les « Effets change » sont calculés en appliquant les taux de change de l'année N-1 au chiffre d'affaires de l'année N. Les « Effets périmètre » sont calculés en tenant compte des acquisitions de l'année en cours, de la contribution à l'année en cours des acquisitions de l'année précédente jusqu'à la date d'anniversaire des acquisitions et des sorties de périmètre de l'année en cours diminuées de la contribution sur l'année précédente. Par définition, le chiffre d'affaires de l'année précédente additionné des Effets périmètre, Effets de change et de la Croissance organique de la période correspond au chiffre d'affaires de l'année en cours. Les Effets change, Effets périmètre et la Croissance organique calculés en pourcentages sont calculés par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente.

**Résultat Opérationnel Courant (ROC) Normalisé** : agrégat non strictement comptable utilisé pour mesurer la performance opérationnelle des activités. Il correspond au Résultat Opérationnel Courant avant impact IFRS 2 (charges liées à l'octroi d'actions aux salariés), des dotations aux amortissements, et de l'impact IFRS 16 sur la comptabilisation des contrats de location.

**LifeTime Value (LTV) – Valeur de vie client** : somme des revenus générés par un client pendant toute sa durée de vie en tant que client (tous produits et segments confondus).

**Coût d'Acquisition Client (CAC)** : coût total engagé pour acquérir un nouveau client. Il représente le coût total des investissements marketing et commerciaux divisé par le nombre de clients acquis sur une année.

**Annual Recurring Revenue (ARR) - Revenus récurrents annuels** : les revenus récurrents sont définis comme des revenus générés par des utilisateurs de nos logiciels et/ou outils de façon répétitive. Ils correspondent notamment aux revenus de souscriptions liés à nos logiciels propriétaires (Sécurité, PDF, Photo) et aux revenus publicitaires sur notre base d'utilisateurs récurrents.

**Ratio Life Time Value (LTV) / Coût d'Acquisition Client (CAC)** : permet d'évaluer le retour sur investissement des dépenses engagées dans le but d'acquérir de nouveaux clients (B2B et B2C).

**Taux de Net Churn annuel moyen (Logiciels propriétaires en mode SaaS – B2B et B2C)** : mesure la variation nette du chiffre d'affaires provenant des clients existants, après avoir pris en compte à la fois la perte de revenus due aux résiliations et la croissance provenant des clients existants, comme les mises à niveau. Plus le taux de Net Churn est négatif, meilleure est la rétention clientèle et plus l'entreprise est capable de maintenir et de développer ses revenus récurrents.

### Avertissement important :

Ce document contient des déclarations prospectives qui impliquent des risques et des incertitudes, y compris des références, concernant la croissance et la rentabilité attendues du groupe à l'avenir, qui peuvent avoir un impact significatif sur les performances attendues indiquées dans les déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes sont liés à des facteurs qui échappent au contrôle de la société et ne peuvent être estimés avec précision, tels que les conditions du marché ou le comportement des concurrents. Toutes les déclarations prospectives faites dans ce document sont des déclarations sur les estimations et les attentes de Claranova et doivent être évaluées en tant que telles. Les déclarations prospectives comprennent des déclarations qui peuvent concerner les plans, les objectifs, les stratégies, les buts de Claranova, les événements futurs, les revenus futurs ou les synergies, ou la performance, et d'autres informations qui ne sont pas des informations historiques. Les événements ou résultats réels peuvent différer de ceux décrits dans le présent document en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes qui sont décrits dans le Document d'Enregistrement Universel 2023-2024 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 31 octobre 2024 sous le numéro D.24-0787.

## Annexe

## Évolution du chiffre d'affaires en intégrant la division cédée et celle en cours de cession

(A titre informatif)

Évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité sur le **quatrième trimestre** de l'exercice 2024-2025 :

En M€	Avril à juin 2025 (3 mois)	Avril à juin 2024 (3 mois)	Variation	Var. à taux de change constants	Var. à périmètre constant	Var. à périm. et taux de change constants
Avanquest	27	30	-9%	-4%	-9%	-4%
<b>Sous-total nouveau périmètre</b>	<b>27</b>	<b>30</b>	<b>-9%</b>	<b>-4%</b>	<b>-9%</b>	<b>-4%</b>
PlanetArt	68	69	-2%	3%	-2%	3%
myDevices	2	2	24%	31%	25%	43%
<b>Total chiffre d'affaires</b>	<b>97</b>	<b>100</b>	<b>-3%</b>	<b>2%</b>	<b>-3%</b>	<b>2%</b>

Évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité sur l'exercice 2024-2025 :

En M€	Juil. 2024 à juin 2025 (12 mois)	Juil. 2023 à juin 2024 (12 mois)	Variation	Var. à taux de change constants	Var. à périmètre constant	Var. à périm. et taux de change constants
Avanquest	118	122	-3%	-1%	-1%	1%
<b>Sous-total nouveau périmètre</b>	<b>118</b>	<b>122</b>	<b>-3%</b>	<b>-1%</b>	<b>-1%</b>	<b>1%</b>
PlanetArt	365	365	0%	0%	0%	0%
myDevices	8	8	0%	1%	0%	1%
<b>Total chiffre d'affaires</b>	<b>492</b>	<b>496</b>	<b>-1%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>