



## Signature d'un accord en vue de la prise de contrôle<sup>1</sup> d'un groupe de trois sociétés, Upclick, Lulu Software et Adaware, par la division Internet de Claranova

**Claranova anticipe sur cette division un chiffre d'affaires annuel<sup>2</sup> de plus de 65 MEUR avec une marge opérationnelle de l'ordre de 10%**

Paris, France – le 26 mars 2018. Claranova annonce la signature d'un accord pour la prise de contrôle d'un groupe canadien de trois sociétés dans le cadre du renforcement de son activité Internet regroupée aujourd'hui dans sa division Avanquest<sup>1</sup>. Cette opération permettra à Claranova de consolider son activité Internet pour atteindre une taille critique et accroître fortement sa profitabilité à travers la complémentarité et les synergies des deux groupes.

Basé au Canada, ce groupe de sociétés du secteur de l'Internet, est présent dans la plupart des pays et positionné sur les **trois activités** suivantes :

- La gestion de transactions e-commerce grâce à **Upclick**, une des plateformes les plus modernes au monde ;
- La gestion documentaire et les applications PDF avec **Lulu Software**, acteur majeur de solutions PDF dans le monde au travers de sa solution SODA PDF ;
- La sécurité internet avec les solutions antivirus et de sécurisation **Adaware** connues mondialement.

Ces trois sociétés, détenues aujourd'hui par leurs fondateurs, représentent un chiffre d'affaires d'environ 34,7 MUSD pour un EBITDA de 5,3 MUSD<sup>3</sup>.

Après avoir inventé le concept de l'impression sur mobile avec FreePrints *via* sa filiale PlanetArt et conçu l'environnement de développement pour l'Internet des Objets (IoT) le plus utilisé au monde avec sa filiale myDevices, Claranova va dès à présent radicalement changer la dynamique de son activité internet.

Son activité logicielle historique étant désormais rationalisée, stabilisée et rentabilisée, **Claranova a pour objectif stratégique de transformer sa division Avanquest en un acteur majeur de l'Internet avec une taille critique et une forte rentabilité.**

### Un concept clair et profitable : la monétisation de trafic sur internet

Cette stratégie s'articulera autour du concept de « monétisation de trafic sur internet ». Ce dernier est basé sur la génération d'un volume de visites sur internet le plus significatif possible (recherche, contenu, *download*, service gratuit, etc.) qui aura vocation à être monétisé au travers de la vente de produits, solutions

<sup>1</sup> Sous réserve de la réalisation de certaines conditions suspensives

<sup>2</sup> Estimation basée sur le cumul des CA des activités Avanquest, Upclick, Lulu Software et Adaware pour l'année 2017

<sup>3</sup> Chiffres non audités pour l'année 2017

et services payants ou marketing digital. Le tout s'appuiera sur une infrastructure pointue avec les briques nécessaires d'e-commerce et de CRM mais aussi sur de nouvelles technologies liées aux *big data* ou à la *blockchain* afin d'optimiser cette monétisation.

**Avanquest et ces sociétés travaillent ensemble depuis de nombreuses années et leurs équipes ont une forte expérience commune.** Cette opération permettra de combiner les offres existantes des deux groupes : Avanquest au travers de ses produits logiciels, *emailing*, *cashback* ou sites internet, associés aux solutions dans le domaine des services de sécurité (Adaware), des outils PDF (Lulu) et de l'e-commerce (plateforme Upclick).

Le regroupement des offres Avanquest, Upclick, Lulu Software et Adaware permettra ainsi de consolider un **trafic de plus de 25 millions de visiteurs uniques par mois** avec plus de 16 millions de *downloads* mensuels, **une base installée de 40 millions de clients générant plus de 1,5 million de transactions annuelles**, un catalogue produits de 500 solutions logicielles et **plus de 500 millions de produits installés à travers le monde.**

**Un ensemble représentant un CA annuel de 65 MEUR pour une rentabilité de 10%**

**L'intégration de l'ensemble de ces activités permettra de générer un chiffre d'affaires annuel de plus de 65 MEUR<sup>2</sup> pour un résultat opérationnel de l'ordre de 10%.** La forte complémentarité des offres et l'expérience de travail en commun des équipes devraient permettre de générer rapidement des synergies de revenus complémentaires, pouvant représenter jusqu'à 2 à 3 MEUR de résultat opérationnel, mais surtout d'instaurer une **dynamique de croissance générant plus de revenus et plus de rentabilité.**

Pour Daniel Assouline, d'Upclick, Lulu Software et Adaware : « *Nous sommes ravis de ce rapprochement avec un acteur tel qu'Avanquest. Ses équipes, que nous connaissons bien et avec qui nous travaillons depuis longtemps, de même que ses technologies et son savoir-faire vont nous permettre d'optimiser notre portefeuille clients en monétisant au mieux nos solutions. Le groupe Claranova a réussi une transformation tout à fait spectaculaire ces trois dernières années dans le domaine de la mobilité et de l'IoT, nous sommes très heureux aujourd'hui de les accompagner dans la transformation de leur activité Internet* ».

Pour Pierre Cesarini, PDG du groupe Claranova : « *L'intégration d'Upclick, Lulu Software et Adaware marque une étape clé dans la stratégie de développement de notre activité Internet. La complémentarité de leurs activités et de celles d'Avanquest va nous permettre de créer un acteur majeur du secteur, focalisé sur la monétisation de trafic sur internet. Si notre stratégie dans le domaine du mobile avec PlanetArt est de générer une très forte croissance, dans le domaine de l'IoT de construire une technologie unique au monde, notre objectif principal dans ce domaine de l'internet sera la génération de profits* ».

**Une prise de contrôle autofinancée avec une sortie de trésorerie limitée pour Claranova**

La prise de contrôle de ce groupe de sociétés à hauteur de 50,1% par Avanquest Software SAS, avec la possibilité de monter à 100%, est réalisée sur la base d'un paiement de 27 MEUR. D'une part, un paiement initial<sup>4</sup> de 9,9 MEUR, sera effectué au moment de la réalisation effective de la transaction, cette dernière devant intervenir dans les trois mois à venir. D'autre part, 17 MEUR (20 MUSD) seront payés au travers d'un financement bancaire sur cinq à six ans autofinancé par les résultats opérationnels des sociétés cibles. Ce financement sera mis en place dans les 12 mois suivant la réalisation de la transaction. La sortie de trésorerie pour Claranova sera donc limitée à 9,9 MEUR.

<sup>4</sup> En numéraire ou sous forme d'actions Claranova à la discrétion de Claranova, le Groupe privilégiant un paiement en numéraire à ce jour.

Un complément de prix pourra être payé si la division Avanquest intégrant ces nouvelles activités est cédée ou introduite en bourse pour un montant supérieur à 135 MUSD. Ce complément de prix sera calculé par paliers jusqu'à un montant de 160 MUSD. Par ailleurs, les actionnaires d'Upclick, Lulu Software et Adaware auront la possibilité de convertir leur participation résiduelle en titres Avanquest sur la base de ratios évoluant en fonction de l'atteinte de conditions de performance.

Les actionnaires d'Upclick, Lulu Software et Adaware detiendront des droits de gestion et bénéficieront de deux sièges au Conseil d'Administration d'Avanquest, composé de cinq membres au total.

L'acquisition reste soumise à la réalisation de certaines conditions suspensives avant le 1<sup>er</sup> juillet 2018, incluant la validation définitive de l'opération par le Conseil de Surveillance de Claranova.

**Prochaine communication :**

Résultats semestriels 2017-2018 : 28 mars 2018

Ligne téléphonique dédiée aux actionnaires individuels : 0 811 04 59 39 (appels facturés 0,05 € la minute + prix d'un appel local).  
Ligne ouverte du mardi au jeudi de 14h à 16h.

À propos de Claranova :

*Acteur global de l'Internet et du mobile, Claranova fait partie des quelques groupes français de ce secteur à réaliser plus de 130 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont plus de la moitié aux États-Unis. Claranova centre sa stratégie sur trois domaines d'activités – l'impression digitale à travers sa division PlanetArt, la gestion de l'internet des objets via sa division myDevices et enfin son activité d'e-commerce via sa division Avanquest :*

- *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 – FreePrints a déjà conquis plusieurs millions de clients, chiffre en croissance continue depuis son lancement ;*
- *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 : activité historique du Groupe consistant à distribuer des logiciels tierces parties, activité évoluant vers la monétisation de trafic internet.*