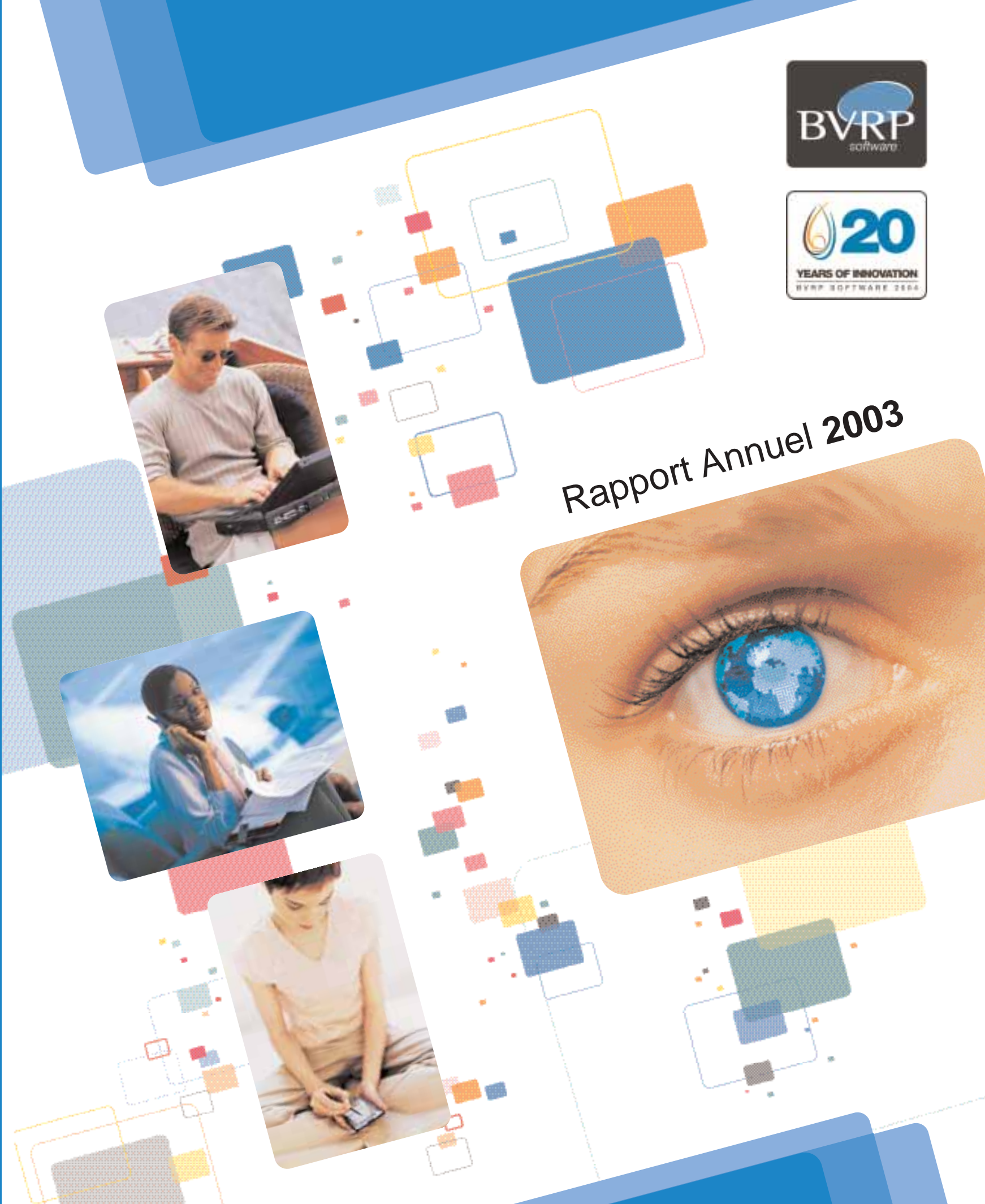




Rapport Annuel 2003



Message des fondateurs



20 années de passion, de croissance et d'innovation

L'année 2003 a été une très bonne année pour le groupe BVRP. Elle a permis de confirmer la pertinence de la stratégie mise en place au cours de l'exercice 2001 : la croissance et les profits ont été à nouveau au rendez-vous, et les perspectives de développement autour de nos logiciels de mobilité et de notre réseau mondial d'édition de logiciels Avanquest sont excellentes.

C'est donc avec confiance et enthousiasme que nous abordons 2004, une année que l'on peut d'ores et déjà qualifier d'exceptionnelle puisque nous fêtons nos 20 ans d'existence !

En effet, BVRP Software a été créée au mois de mai 1984, il y a maintenant 20 ans : 20 années durant lesquelles nous n'avons jamais cessé de nous développer avec passion, en ayant la chance extraordinaire de participer en temps réel à l'explosion de la micro-informatique, une industrie née avec nous dans les années 80.

Quel rapport y a-t-il entre la petite entreprise française d'édition de logiciels que nous avons fondée en 1984, et le BVRP Software d'aujourd'hui, présent sur tous les continents et produisant ses logiciels par millions d'unités en 26 langues ? Quel rapport peut-on faire entre le monde des technologies tel qu'il se présentait en 1984 – une époque où le téléphone mobile n'existait que dans l'imagination des futurologues – et 2004, année durant laquelle le nombre de possesseurs de téléphones GSM dépasse largement les 500 millions ?

Pour nous, le lien est évident. C'est au travers de ses valeurs que BVRP Software, en restant fidèle à elle-même, a su évoluer pour demeurer une entreprise qui devance les nouveaux besoins des utilisateurs de micro-ordinateurs :

► L'innovation

Aucune entreprise de technologie ne peut exister durablement sans anticiper les nouveaux besoins et les nouveaux usages générés par l'évolution des technologies. En offrant des solutions pour communiquer sur micro-ordinateur dès 1986, et en imaginant aujourd'hui avec le logiciel «Network Nomad» ce que sera l'utilisateur nomade de demain, BVRP s'est toujours voulu un pionnier au service de ses clients.

► Le changement

Pour qu'une entreprise, présente depuis l'origine dans le secteur des hautes technologies, puisse continuer à croître et se développer, elle doit forcément évoluer, prévenir les changements et s'adapter à un environnement en mutation permanente. C'est ce que nous avons toujours fait et que nous continuons à faire aujourd'hui avec Avanquest, le premier réseau mondial d'édition de logiciels, présent à la fois en Europe, aux Etats-Unis et en Asie.

► La croissance profitable

BVRP a connu 18 années de rentabilité sur ses 20 années d'existence, tout en multipliant son chiffre d'affaires par 20 sur la dernière décennie. Une croissance qui ne produirait pas de richesse ne saurait être pérenne...

► L'éthique

A une époque où le concept de développement durable est sur toutes les lèvres, il faut rappeler qu'il n'y a pas de performance qui dure sans respect de l'autre : respect du client bien sûr, puisque c'est lui qui nous fait exister, mais aussi de nos actionnaires qui accompagnent notre croissance, des fournisseurs qui font équipe avec nous, et surtout de nos 300 collaborateurs, présents dans le monde entier, sans qui nous n'aurions jamais pu connaître un tel développement.

Ces valeurs, nous comptons bien continuer à les appliquer et à les défendre. C'est pour nous la meilleure façon d'aborder les 20 années à venir, afin d'en faire une nouvelle ère de croissance et de développement pour le groupe BVRP Software !

Nous vous remercions de votre confiance.

Bruno VANRYB
Président-Directeur Général

Roger POLITIS
Directeur Général

Sommaire

Message des fondateurs	1
Les temps forts de l'année 2003	2
Une stratégie claire pour une croissance durable	4
Avanquest : un réseau mondial d'édition de logiciels	5
Avanquest : la vision du groupe	6
Recherche & Développement BVRP : 20 ans d'expérience dans l'innovation	7
Les logiciels de BVRP Software	8
BVRP Software : un acteur majeur en OEM	10
Une organisation qui célèbre ses 20 ans	12
Développement durable et gouvernement d'entreprise	15
Les chiffres clés	18
Le groupe BVRP en bourse	20



Les temps forts de l'année 2003



Doté d'une structure financière solide, le groupe BVRP Software met en œuvre une véritable stratégie de croissance pour changer de dimension en 2004 : développement du réseau d'édition Avanquest et renforcement de la R&D sur les gammes de logiciels de mobilité et wireless.



1^{ER} SEMESTRE 2003

► Janvier

Institutionnel : Gilles Quéru, entrepreneur et fin connaisseur du monde du logiciel, entre au Conseil d'Administration du Groupe BVRP.

Produit BVRP : Le logiciel mobile PhoneTools® de BVRP Software connaît ses premiers succès. BVRP signe à la fois avec Hewlett Packard un accord de partenariat pour livrer ce logiciel en association avec le Module GPRS Compaq Multiport, et avec Mobicom pour équiper les cartes GSM/GPRS du fabricant.

Avanquest : AB Soft introduit en France la version 5 d'ACDSee™, permettant la gestion ultrarapide des images et photos numériques, et la version 2 d'ACD FotoSlate™, la solution idéale pour optimiser ses impressions d'images et photos numériques.

► Février

Produit BVRP : Consécration pour le logiciel mobile PhoneTools® de BVRP Software au travers de la signature d'un accord mondial signé entre BVRP et Motorola. Motorola choisit en effet le logiciel mobile PhoneTools® pour équiper l'intégralité de sa nouvelle gamme de téléphones portables.

Avanquest : Guildsoft édite au Royaume-Uni, en Irlande et en Scandinavie, toute la gamme d'utilitaires best-sellers de V-Com : Partition Commander, AutoSave, SystemSuite.



► Mars

Produit BVRP : Au CeBIT d'Hanovre, BVRP dévoile sa nouvelle gamme de produits mobilité conçue pour les nomades : mobile PhoneTools® 2, BVRP Connections Manager et pocket PhoneTools® 4. Ce même mois, BVRP Software et Pretec Electronics concluent un contrat de licence grâce auquel les logiciels mobile PhoneTools® et pocket PhoneTools® vont équiper CompactGPRS™, la première carte GPRS/GSM au monde au format Compact Flash.

► Avril

Institutionnel : BVRP Software certifié « Gold Certified Partner » de Microsoft pour la quatrième année consécutive.

Produit BVRP : LEGEND QDI, l'un des tout premiers fabricants de matériel informatique en Chine, choisit Classic PhoneTools® de BVRP Software pour équiper ses modems.

Avanquest : AB Soft lance en France RealSecure Desktop Protection d'ISS, une solution logicielle pour doter le poste de travail d'un pare-feu intelligent.

► Mai

Finance : Le Groupe publie ses résultats trimestriels. Avec un chiffre d'affaires consolidé de 11,7 M€ et un résultat d'exploitation de 0,6 M€, les bonnes perspectives de l'exercice 2003 sont confirmées.

► Juin

Stratégie : BVRP Software dévoile l'organisation et la stratégie de développement d'AVANQUEST Global Software Publishing, le premier réseau mondial d'édition de logiciels.

2^E SEMESTRE 2003

► Juillet

Avanquest : Elibrium signe un accord de partenariat avec IncrediMail pour mettre sur le marché américain ce logiciel de création d'e-mails imagés, colorés et dynamiques.

► Août

Institutionnel : BVRP obtient l'agrément ANVAR, pour le caractère innovant de sa R&D, notamment dans les domaines de la mobilité et du wireless. Cette certification permet à BVRP d'être éligible pour les FCPI (Fonds Communs de Placement en Innovation).

Produit BVRP : BVRP Software annonce le lancement européen de la gamme eXPert PDF, un ensemble d'outils indispensables pour convertir et gérer les fichiers PDF.

Avanquest : AB Soft introduit Paint Shop™ Pro® 8, la nouvelle référence sur le segment des logiciels d'images et de photos numériques et présente Paint Shop™ Photo Album™4, le laboratoire photo nouvelle génération, de l'éditeur Jasc Software.

► Septembre

Finance : BVRP retire de la cote sa filiale AB Soft, après une Offre Publique de Retrait. Cette décision est motivée par la faiblesse du flottant d'AB Soft, qui ne permet pas d'assurer une liquidité suffisante aux détenteurs de titres.

Institutionnel : BVRP procède à une augmentation de capital pour poursuivre son développement et ses opérations de croissance externe, conformément à sa stratégie déclinée en deux axes majeurs : renforcement de la R&D dans les domaines de la mobilité et du wireless, et élargissement de son réseau Avanquest.

Produit BVRP : BVRP procède au lancement de la version 2 du célèbre BVRP DivX™ Video Duplicator, dont le succès ne se dément pas depuis son lancement.

Avanquest : Guildsoft commercialise au Royaume-Uni le logiciel NetNanny qui permet un contrôle parental de navigation internet.



► Octobre

Finance : Le Groupe publie ses résultats semestriels 2003. Avec un chiffre d'affaires de 21,7 M€ (+ 8,4 %) et un résultat d'exploitation de 1,2 M€ (+ 71,7 %), BVRP enregistre un très bon 1^{er} semestre. L'activité aux Etats-Unis représente 50 % des ventes consolidées.

Stratégie : BVRP acquiert MediaGold, acteur majeur de la réédition de logiciels en Allemagne et au Royaume-Uni. BVRP dote ainsi son réseau mondial Avanquest d'un partenaire de tout premier ordre en Allemagne, et acquiert un leadership incontestable au Royaume-Uni.

Produit BVRP : Aux Etats-Unis, BVRP lance Network Nomad™, logiciel de gestion universelle des connexions réseau : à partir d'une liaison câblée ou sans fil, Network Nomad™ détecte toutes les connexions réseau disponibles, configure celle la plus adaptée et s'y connecte automatiquement, quel que soit l'endroit où se trouve l'utilisateur.

Avanquest : Elibrium et CyberLink s'associent pour livrer sur le marché nord américain trois nouveaux logiciels de vidéo multimédia sur ordinateur.

► Novembre

Finance : BVRP publie ses résultats du 3^e trimestre 2003. A fin septembre, le chiffre d'affaires consolidé sur 9 mois atteint 33,2 M€, soit une croissance de 21,1 % par rapport à la même période de l'année précédente, et un résultat d'exploitation s'élevant à 2,1 M€, soit 6,5 % des ventes.

Produit BVRP : BVRP lance la nouvelle version de WinFax®, WinFax® eXPert, le spécialiste de la télécopie et du mailing fax à partir d'un ordinateur.

► Décembre

Finance : Les résultats annuels du groupe, publiés en Février 2004 confirment la tendance observée depuis le début de l'année. A fin Décembre, le chiffre d'affaires consolidé atteint 48,6 M€, soit une croissance de 29,1 % par rapport à la même période de l'année précédente, et le résultat d'exploitation est anticipé en forte progression de 145 % par rapport à 2002.

Avanquest : L'éditeur Tenebril choisit Elibrium pour distribuer en Amérique du Nord le logiciel GhostSurf qui permet de surfer anonymement sur le web.



Une stratégie claire pour une croissance durable

Avanquest : un réseau mondial d'édition de logiciels

Une stratégie en deux axes :



« Un éditeur de logiciels leader sur la mobilité et le sans-fil »

Editeur de logiciels depuis 1984, le groupe BVRP Software affiche aujourd'hui sa volonté de devenir leader sur les technologies liées à la mobilité et au sans-fil. Cette ambition, qui s'appuie sur une gamme de logiciels innovants couvrant tous les besoins des utilisateurs nomades, avait besoin pour se concrétiser d'un réseau mondial d'édition capable de mettre sur le marché les logiciels du groupe sur tous les canaux, tous les territoires et dans toutes les langues.



« Un réseau mondial d'édition de logiciels »

C'est la raison pour laquelle, en juin 2003, le groupe BVRP Software lance Avanquest Global Software Publishing, le premier réseau mondial d'édition de logiciels. Présent sur les 5 continents, Avanquest offre à tous les éditeurs de logiciels qui le souhaitent un accès immédiat au marché mondial au travers d'un réseau international d'édition, permettant d'assurer rapidement et au meilleur coût une présence globale lors de la commercialisation d'un nouveau logiciel.



« Le développement actuel des technologies informatiques aboutit à la conception d'un nombre toujours croissant d'applications logicielles. Les éditeurs rencontrent toutefois des difficultés à commercialiser leurs logiciels, sur leur propre marché, mais encore davantage sur les autres continents. C'est là tout l'intérêt d'Avanquest : à travers un interlocuteur unique, Avanquest offre aux éditeurs une vision globale et un réseau mondial, appuyé par des partenaires locaux, expérimentés et reconnus, pour une meilleure pénétration des marchés. »



Andy GOLDSTEIN



Christina SEELYE

Avanquest : une organisation unique, un réseau planétaire

Les sociétés membres d'Avanquest, qu'il s'agisse de filiales du groupe BVRP ou de partenaires, sont des **éditeurs et rééditeurs de logiciels** disposant d'une forte expérience sur leurs marchés respectifs.

L'objectif du réseau Avanquest est de couvrir sur tous les territoires où il est présent l'ensemble des canaux de distribution et des segments de marchés, du consommateur aux entreprises et grands groupes, en passant par la vente en ligne (e-commerce) et les programmes de licences (corporate licensing en anglais).

- ▶ Avanquest dispose d'une couverture mondiale assurant une présence locale forte dans près de 90 % des marchés où la vente de logiciels est développée
- ▶ Depuis la création d'Avanquest en juin 2003, sur une période de six mois, les partenaires du réseau ont lancé plus de 120 logiciels à travers le monde.



Avanquest aux Etats-Unis

Elibrium, filiale de BVRP depuis 2002 basée à San Mateo en Californie représente Avanquest aux Etats-Unis pour le marché Retail. Depuis la mise sur le marché de son premier logiciel de la célèbre gamme MySoftware, Elibrium a commercialisé plus de 20 millions de ses produits au travers de plus de 10000 magasins informatiques dont Wal-Mart, Staples, Office Depot...



C'est la société **BVRP Software USA**, basée à Denver, Colorado et fondée en 1996 qui se charge de la mise sur le marché américain des logiciels du groupe via l'OEM et le Commerce Electronique.



Avanquest en France

Avanquest est représentée en France et dans les pays Francophones par AB Soft, filiale française du groupe BVRP acquise en mai 2001. Aujourd'hui leader sur le marché français, AB Soft localise et commercialise une large gamme de logiciels à travers un vaste réseau de distribution : multi-spécialistes, VPCistes, revendeurs, grossistes, chainistes et e-commerce.



Au siège de la société, situé à Levallois-Perret en région parisienne, se trouvent également les équipes de **BVRP SA** qui assurent principalement les ventes en OEM pour le territoire européen ainsi que les ventes par le biais du commerce électronique pour la France et les pays autres que les Etats-Unis et le Royaume-Uni.



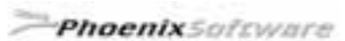
Avanquest en Asie

P & A, leader sur le marché asiatique et riche d'une expérience de 20 ans sur ce marché est le partenaire japonais d'Avanquest, en charge de la localisation et de la distribution des logiciels Avanquest sur cette zone géographique. Au travers de cet accord stratégique avec P & A, Avanquest s'est ouvert au marché asiatique, 2^e marché mondial des logiciels.



Avanquest en Océanie :

Membre partenaire du réseau Avanquest, fondé en 1986, Manaccom est actuellement l'un des principaux éditeurs et distributeur australien de logiciels qui approvisionne à la fois les revendeurs australiens et néo-zélandais.



Avanquest en Afrique du Sud

Membre partenaire basé en Afrique du Sud, Phoenix Software est l'éditeur et le distributeur exclusif de plusieurs logiciels phares dans la région sub-saharienne.



Avanquest en Allemagne

En octobre 2003, BVRP acquiert 100 % du capital de MediaGold, acteur majeur de la réédition de logiciels en Allemagne basé à Munich. Grâce à des accords de réédition exclusive, MediaGold commercialise des logiciels best-sellers, destinés aux particuliers et professionnels, à travers un vaste réseau de distribution comprenant multispecialistes, VPCistes, revendeurs, grossistes, chainistes et e-commerce.



Avanquest en Royaume-Uni

L'acquisition de MediaGold en octobre 2003 a permis au réseau Avanquest d'acquérir une position de leader incontesté sur cette zone géographique au travers de ses trois entités, Guildsoft, Kommunicate et Mediagold. Guildsoft, société acquise en septembre 2001 est plus particulièrement en charge des ventes de logiciels destinés aux particuliers et aux PME, au travers des réseaux de grossistes et de revendeurs micro-informatiques. Kommunicate, filiale à 100 % du groupe depuis décembre 1998, s'adresse principalement aux grands comptes, venant ainsi compléter l'offre PME et particuliers de BVRP Software. La division anglaise de MediaGold, acquise en octobre 2003, vient idéalement compléter la présence du groupe au Royaume-Uni en apportant une gamme complémentaire de logiciels de productivité et de bureautique, et en s'adressant à la fois aux particuliers et aux professionnels.

Avanquest en Espagne

Reprenant directement les accords passés entre sa filiale MediaGold et ses représentants locaux, le réseau Avanquest est dorénavant représenté efficacement sur un marché où le Groupe cherchait à s'implanter.

Avanquest en Italie

Un accord de partenariat a été signé en octobre 2002 avec Questar, société fondée en 1993 et située à Bergame. Questar est un rééditeur, au travers de tous les canaux de distribution, de logiciels « best sellers » grand public et professionnels, répondant parfaitement aux attentes du marché italien.

Avanquest : la vision du Groupe



La vision du Groupe : devenir le premier Editeur de logiciels à appliquer une Stratégie de « Global Publisher »

La Mission : Offrir au groupe BVRP et à des partenaires éditeurs de logiciels best-sellers, une présence forte sur tous les continents. Pour la première fois, les éditeurs de logiciels du monde entier ont à leur disposition une source unique pour localiser, packager, promouvoir, vendre et assurer le support technique de leurs produits, en Amérique du Nord, en Europe, en Australie, en Afrique du Sud et en Asie.

Les Synergies : Les synergies entre BVRP Développeur et Editeur de logiciels représentent un avantage compétitif déterminant : les logiciels BVRP ainsi que ceux des autres éditeurs bénéficient de la puissance de développement, de vente et de marketing globale mise en place.

Une situation gagnante pour tous : le coût d'entrée très élevé pour lancer un nouveau logiciel sur le marché mondial ne permet pas à la plupart des éditeurs de logiciels de lancer leurs nouveaux produits dans de bonnes conditions. En ouvrant à d'autres éditeurs son propre réseau créé pour commercialiser mondialement ses logiciels, le groupe BVRP leur permet de diffuser leurs produits dans le monde entier, sous leur propre marque ou sous la marque BVRP. Le réseau Avanquest qui offre l'accès à un réseau mondial, fort de partenaires locaux, expérimentés et reconnus constitue aussi un atout pour le groupe BVRP dans sa recherche de logiciels novateurs destinés à être distribués à l'échelle mondiale.

Avanquest est aujourd'hui le premier réseau d'édition à offrir :

- ▶ Une présence sur cinq continents;
- ▶ Une puissance de commercialisation à travers tous les canaux (OEM, distribution, e-commerce);
- ▶ Un savoir-faire technologique et des équipes de R&D pour adapter au marché les logiciels développés en interne et en externe.

Le modèle de développement d'Avanquest représente un relais de croissance durable pour le Groupe BVRP Software :

Accords de réédition exclusive pour tout ou partie des territoires

Mise sur le marché de nouveaux logiciels et de la gamme BVRP



Attraction des éditeurs de logiciels best-sellers ou de futurs best-sellers

Crédibilité et moyens renforcés

Recherche & Développement BVRP : 20 ans d'expérience dans l'innovation



« En associant une marque forte, Avanquest, à un axe stratégique de développement majeur pour le groupe BVRP Software, nous affirmons notre volonté de devenir le premier Editeur de logiciels à appliquer une stratégie de Global Publisher. »



Bruno VANRYB

« BVRP fête cette année ses vingt ans d'existence. Pour une personne, vingt ans c'est le début de la vie : tout est possible, tout est encore à découvrir. Mais pour une entreprise, et notamment dans le secteur des technologies, c'est la pleine force de l'âge : les difficultés de la jeunesse et de la croissance sont passées : surmontées avec succès, elles nous ont rendu plus sages et plus forts. »



Roger POLITIS

Avanquest sur Internet : L'expérience de BVRP Software en matière de commerce électronique est un avantage majeur pour le développement d'Avanquest. Le groupe propose en effet de gérer, au travers de sa plateforme de e-commerce, la distribution électronique au niveau mondial des logiciels de partenaires éditeurs.

L'activité e-commerce a connu en 2003 une croissance de 12,5 %. 50 % du chiffre d'affaires a été réalisé en Europe et 50 % aux Etats-Unis. Sur l'ensemble des 12 sites du groupe BVRP Software, 9 sont dédiés à la vente de logiciels sous forme de boîtes ou de téléchargements. L'activité e-commerce est soutenue par l'explosion des connexions haut débit et la forte croissance du nombre de consommateurs convaincus par les nombreux avantages qu'offre l'achat en ligne. Acheter sur Internet est définitivement passé dans les mœurs au cours de l'année écoulée.

Avanquest, une machine à distribuer des best-sellers : ACDSsee®, Floorplan, Ghostsurf, Monarch, Musicmatch®, PaintShop®Pro, PowerDVD™, Power Translator, RightFax, V-Com® et Winzip® sont quelques exemples de logiciels phares commercialisés par le réseau Avanquest aux USA et en Europe en complément des logiciels développés par le groupe BVRP.

L'expérience est là, véritable panorama de l'histoire des technologies de l'information et de la communication : du Téléx au Télétex, du Fax au Minitel, de la Vidéophonie à la Messagerie Electronique et de la Téléphonie cellulaire aux Réseaux sans fil, BVRP a, durant son existence, contribué à inventer, maîtrisé puis intégré dans ses produits toutes les technologies qui ont marqué la convergence, désormais pratiquement accomplie, entre l'informatique et la communication.

Il faut rappeler que cette convergence, qui paraît à présent aller de soi, n'a été évidente ni à imaginer, ni à concrétiser, et surtout pas à intégrer dans des produits réellement accessibles et utilisables par le plus grand nombre. Et c'est une des grandes fiertés de BVRP d'avoir été l'un des pionniers qui, présents dès le début, ont pu apporter leur pierre à cet édifice.

En effet, si la **capacité de BVRP à innover et accompagner les nouvelles technologies de communication** n'est plus à démontrer, une de ses plus grandes fiertés est de réussir, avec des produits très différents les uns des autres, à adapter cette technologie de manière à ce qu'elle soit utilisable et surtout utile au plus grand nombre, non pas pour elle-même, mais bien pour ce qu'elle peut apporter à tout un chacun.

Le principal atout de BVRP, celui qui a permis d'assurer à la fois la continuité du savoir et du savoir-faire, tout en réalisant les mutations technologiques indispensables, ce sont bien entendu ses collaborateurs. Certains ingénieurs ont accompagné l'entreprise pratiquement depuis ses débuts, lui offrant ainsi la possibilité, exceptionnelle dans notre secteur, de pouvoir conserver son patrimoine technologique tout en formant et en encadrant les jeunes recrues. Celles-ci n'ont jamais cessé et ne cesseront jamais de rejoindre nos rangs, car leur apport est primordial dans notre capacité à innover et à sortir en permanence des sentiers battus.

Leur contribution est en effet décisive dans notre capacité à continuer **d'inventer, innover et créer au quotidien les produits de demain**, qui sont développés dès aujourd'hui : que ce soit dans les secteurs de la téléphonie cellulaire, des réseaux sans fil ou des applications de mobilité, des secteurs dans lesquels le groupe BVRP s'est très tôt engagé avec succès. C'est ce qui lui permet d'être, dès à présent, **un des acteurs incontournables** de ce segment de marché, ainsi qu'un des mieux positionnés en terme d'innovation et de créativité - en effet, les produits de BVRP couvrent aujourd'hui l'essentiel des besoins de communication et de connectivité des utilisateurs mobiles.

C'est donc avant tout à eux, à tous ceux qui ont participé ou qui participent toujours à cette formidable aventure, que nous souhaitons d'abord dédier ce vingtième anniversaire. Sans eux, rien ne serait vraiment ce qu'il est aujourd'hui et nous comptons sur eux, pour les vingt prochaines années de BVRP !



Cinq Familles pour une gamme cohérente

La gamme de logiciels développés par le groupe BVRP Software s'articule autour de cinq thématiques principales : communication, diagnostic, mobilité, multimédia et productivité.

Conçus et développés en interne par les équipes de BVRP Software et de ses filiales, ces logiciels sont destinés à améliorer la productivité des utilisateurs et doivent servir de référence dans leur catégorie en couvrant l'ensemble des besoins créés par l'évolution des technologies.

► Communiquer : simplicité et convivialité

En 1995, BVRP Software lançait WinPhone®. Devenu Classic PhoneTools® pour le marché mondial, ce best-seller de la communication a changé les habitudes de plus de 50 millions d'utilisateurs. Désormais, professionnels et particuliers sont affranchis des multiples équipements qui « encombraient » leur bureau et leurs déplacements. La gamme PhoneTools® transforme un micro-ordinateur, associé à un modem, en un outil complet de communication : fax, téléphone, répondeur, visioconférence, Minitel, e-mail...

Décliné sous différents produits, traduits en plus de 26 langues, cette gamme répond aux exigences des professionnels avec des versions dédiées à la télécopie et au mailing fax – FaxTools® et WinFax® eXPert – et une suite complète de communication WinPhone® eXPert.

► Diagnostiquer : gains de temps et d'argent

Paradoxe de l'évolution technique : sous des abords plus simples, la technologie est de plus en plus complexe, et ceux qui y accèdent, toujours plus nombreux, sont de plus en plus novices ! Les fabricants de matériels investissent dans des services de support coûteux qui ne répondent pas toujours aux questions les plus urgentes du grand public. De ce besoin très concret, BVRP Software construit une offre originale satisfaisant à la fois les fabricants et les utilisateurs. Modem Medic® et Modem Xpert® sont des outils de diagnostic et d'autoréparation pour les modems. LAN Wizard® quant à lui, est dédié à l'installation totalement assistée de cartes réseaux avec ou sans fil. Il en résulte pour les fabricants moins de sollicitations de leur support technique, moins de retours inutiles de matériel, et donc... plus de satisfaction tant de leur côté que de celui des utilisateurs !

► Etre mobile : liberté de mouvement et don d'ubiquité

Enregistrant la plus forte progression depuis trois ans, le marché mondial des téléphones mobiles compte à la fin de l'année 2003 plus de 500 millions d'utilisateurs. Répondant à cet engouement pour les téléphones de nouvelle génération et les assistants personnels (PDA), BVRP Software propose une palette d'outils pour doter les nomades de véritables bureaux mobiles.

Mobile PhoneTools® est la solution de communication mobile pour PC. Son but : offrir toutes les fonctions de communication dont l'utilisateur dispose habituellement au bureau. C'est la solution idéale pour tous les itinérants, professionnels et particuliers. Innovation primée au salon CES à Las Vegas, mobile PhoneTools® est compatible avec tous les réseaux 2.5G et 3G et exploite désormais les capacités multimédias des téléphones.



Pocket PhoneTools® est spécialement conçu pour les adeptes des assistants personnels Pocket PC. Avec pocket Theme Manager, les utilisateurs ont la possibilité de personnaliser complètement leur assistant, et avec GPRS Manager, un clic suffit pour se connecter au réseau mobile GPRS et récupérer instantanément ses emails.

Network Nomad™ est l'outil de connectivité idéal pour les professionnels itinérants qui doivent accéder au réseau de leur entreprise et à l'Internet, de manière sécurisée, sans aucun paramétrage, quel que soit le lieu où ils se trouvent.

► Explorer toutes les facettes du Multimédia

L'année 2003 confirme l'explosion du tout numérique. L'ordinateur n'est plus seulement un outil de travail. A l'heure des lecteurs/graveurs de DVD, appareils photo et caméscopes numériques, lecteurs MP3, l'ordinateur dispose enfin de réelles capacités multimédia et devient un véritable outil « home video ». Maîtrisant les dernières techniques de compression vidéo

(DivX™, MPEG, Flash™...) et Audio (MP3), BVRP Software a conçu des outils à la portée de tous, pour faciliter la création, la lecture et la diffusion de nouveaux contenus sur l'ensemble des supports capables de les restituer (PC, lecteurs de DVD, téléphones mobiles, assistants personnels).

Salué par toute la presse comme l'un des meilleurs de sa génération, BVRP DivX™ Video Duplicator 2 permet de réaliser en un simple clic une sauvegarde de ses DVD et vidéos personnelles. Doté de fonctions de montage, de compression, de gravure... il s'avère à la fois extrêmement performant et simple d'emploi.

Le module « Multimédia Studio », intégré à mobile PhoneTools® et adapté aux contraintes des principaux constructeurs de téléphones mobiles (Motorola, Nokia, Siemens, Sony Ericsson...) permet de créer ses propres mélodies, d'éditer ses photos numériques et de composer des diaporamas.

► Devenir plus productif : efficacité et performance

La filiale américaine du groupe, Elibrium, solidement implantée dans plus de 10 000 enseignes, développe et édite la gamme MySoftware. Véritable référence sur le marché américain, MySoftware facilite le quotidien de millions d'utilisateurs – particuliers et professionnels – en mettant à leur disposition toute une gamme de logiciels, à la fois extrêmement simples d'utilisation et performants, qui facilitent notamment les envois en nombre (MyMailList), la gestion de bases de données (MyDatabase) ou la comptabilité personnelle (MyInvoices).

“Pour (re)découvrir ou télécharger les produits du groupe BVRP Software, visitez le site www.bvrp.com...”



Les logiciels BVRP Software





David WRIGHT

« Offrir à ses partenaires OEM ce qui se fait de mieux en matière d'innovation technologique, voici ce qui motive toute l'équipe OEM du groupe BVRP Software. A travers nos logiciels, nous apportons des solutions, à valeur ajoutée et rentabilité inégalées. Les produits de nos partenaires OEM se démarquent ainsi nettement de ceux de leurs concurrents, tout en restant extrêmement compétitifs. »



BVRP Software est aujourd'hui un acteur majeur de la vente de logiciels en OEM, lorsqu'un fabricant de matériel associe un logiciel à son produit pour en améliorer le fonctionnement ou mettre en valeur ses possibilités. Une part très significative des 50 millions de logiciels BVRP qui ont été livrés en 26 langues dans le Monde entier a été mise sur le marché par nos partenaires fabricants de modems, de micro-ordinateurs et de téléphones mobiles.

► Les logiciels BVRP en OEM (Original Equipment Manufacturing)

L'année 2003 a vu les ventes de la division OEM de BVRP augmenter dans chacune des catégories où le groupe est présent :

Communication : Classic PhoneTools® et FaxTools® se sont vendus à des millions d'exemplaires auprès des fabricants de PC, modems et imprimantes. Sur ce segment, les ventes en Europe de l'Est et en Asie ont très nettement augmenté, tandis que les marchés déjà bien développés de l'Europe occidentale et des États-Unis sont restés stables.

Diagnostic : les ventes de solutions de diagnostic et d'autoréparation ont également fortement progressé en 2003. Cette stratégie de développement permet à nos partenaires OEM, tels que les fabricants de PC et de modems, de réduire leurs coûts de maintenance et de support en intégrant un logiciel de diagnostic BVRP dans leur offre. Parmi ces produits figurent Modem Helper, Modem on Hold et Modem Xpert®.

Mobilité : La progression du groupe en 2003 a été significative, avec plus d'un million d'exemplaires de mobile PhoneTools® vendus dans le monde entier auprès des fabricants de téléphones mobiles, et les premières ventes de Phone Swap et d'Internet Connections Manager avec les opérateurs de téléphones cellulaires. La fin de l'année a été marquée par une hausse significative de la demande de logiciels destinés aux périphériques cellulaires tels que les cartes PC et les cartes CompactFlash, une tendance qui devrait se poursuivre en 2004.

Ses logiciels mobile PhoneTools® ont été expédiés pour la toute première fois en Malaisie, en Thaïlande et à Singapour et nous avons constaté un accroissement notable des ventes des versions destinées au marché chinois.



BVRP Software : un acteur majeur en OEM



Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



► Les clés du succès

1. Innovation : l'expertise de notre équipe interne d'ingénieurs chevronnés garantit l'intégration dans nos logiciels des toutes dernières avancées technologiques, et ce, dans les meilleurs délais.

2. Qualité : nous apportons les solutions les mieux adaptées aux matériels et aux services de nos partenaires OEM tout en répondant aux attentes de leurs clients en matière de fiabilité.

3. Convivialité : pour les équipes de BVRP Software, un logiciel doit être intuitif. Notre ambition est de proposer des solutions complètes, à la pointe de la technologie, qui sont également des outils conviviaux et fonctionnels.

4. Modularité : afin d'offrir une grande flexibilité, tous les logiciels OEM du groupe sont conçus pour être modulaires : nos partenaires bénéficient ainsi d'un choix « à la carte » parmi les nombreuses fonctionnalités développées par BVRP et reçoivent une solution entièrement personnalisée, répondant à leurs exigences techniques et commerciales à un coût très compétitif. En outre, nous adaptons nos produits aux besoins de nos partenaires en y faisant figurer leurs logos et leurs marques, s'ils le souhaitent.

5. Réactivité : chacun de nos partenaires dispose d'un contact commercial et technique unique entièrement dédié. Outre nos nombreux ingénieurs techniques, nous disposons d'une équipe de développement, forte de plus de 50 ingénieurs spécialisés, 20 ingénieurs de contrôle qualité sans compter les équipes chargées de la localisation des logiciels, tous prêts à répondre aux demandes de nos partenaires.

6. Localisation : nos logiciels sont traduits pour certains jusqu'à 26 langues, afin d'assurer le succès de nos partenaires sur tous les marchés où ils se développent. Le groupe va progresser dans ce sens en 2004 en mettant l'accent sur sa ligne de logiciels destinés aux applications sans fil et en mettant en place des supports linguistiques supplémentaires pour couvrir d'autres pays d'Asie et du Moyen Orient, régions dans lesquelles les marchés se développent à une vitesse fulgurante.

7. Présence internationale : Les produits OEM du groupe sont commercialisés dans plus de 100 pays, sur les 5 continents. La division OEM Monde du groupe BVRP, basée aux États-Unis, à Denver (Colorado), étend son réseau commercial, par delà les États-Unis, en Europe (France, Italie), en Asie (Japon, Taiwan) et en Australie.

► Les partenaires OEM de BVRP Software

La qualité et l'universalité de nos produits ont conquis les grands noms de l'industrie dans de nombreux secteurs d'activité : fabricants de PC, PDA, téléphones mobiles, modems, imprimantes et accessoires informatiques, parmi lesquels nous pouvons citer :

Amigo, Askey, Bewan, Bouygues, Billinton, British Telecom, Com1, Conexant, Creatix, Dell Computers, EADS, Falcom, France Telecom, Hayes, Hewlett Packard, Intel, Lexmark, Motorola PCS, Motorola iDEN, Motorola SPS, Mitsubishi, NEC, Novatel Wireless, Optimus, Packard Bell, Philips, Pretec, Sagem, Siemens, Sonic Blue, US Robotics, Xircom, Zcom, Zoom...

► Encore de l'innovation pour 2004

La convergence des technologies cellulaire et Wi-Fi engendre de nouveaux défis à relever, tant sur le plan de la technologie que sur celui de la convivialité. L'équipe de recherche et développement de BVRP travaille intensément depuis un an à la préparation d'un nouveau produit destiné à ce marché émergent. Ce produit, baptisé Network Nomad®, constitue le premier gestionnaire de connectivité réseau universel au monde. Il est conçu pour se configurer et se connecter automatiquement à tous les réseaux via n'importe quelle connexion, avec ou sans fil, permettant ainsi aux professionnels itinérants de se connecter facilement où qu'ils soient.

► Quelques récompenses...

L'année 2003 fut particulièrement riche en reconnaissance. Outre de nombreux succès commerciaux, BVRP a obtenu l'agrément ANVAR, pour le caractère innovant de sa R&D, notamment dans les domaines de la mobilité et du wireless. Le Groupe a été certifié Gold Partner de Microsoft pour la quatrième année consécutive, et enfin, deux de ses produits ont été salués comme étant les meilleurs de leurs catégories : pocket PhoneTools® a ainsi été récompensé par les experts professionnels indépendants du magazine américain Pocket PC, et BVRP mobile PhoneTools®, intégré à toute dernière génération de téléphones cellulaires Motorola, a été nommé pour un trophée de l'innovation au Congrès Mondial CES qui s'est tenu en novembre 2003 à Las Vegas.

Une organisation qui célèbre ses vingt ans



Bruno VANRYB
Président-Directeur Général
Fondateur



Roger POLITIS
Directeur Général Fondateur
en charge de la R & D



Thierry BONNEFOI
Directeur Administratif
et Financier



Bob LANG
Président de BVRP USA
et Directeur du Business
Development



David WRIGHT
Directeur
Division OEM Monde



Christina SEELYE
Directrice Générale
d'Avanquest USA



Andy GOLDSTEIN
Directeur Général
d'Avanquest Deutschland
et d'Avanquest Europe



Chris THOMPSON
Directeur Général
d'Avanquest UK



Jo WOOD
Directrice Générale
Adjointe d'Avanquest UK



Fabrice LE CAMUS
Directeur Général
d'Avanquest France



Avanquest UK



Siège BVRP USA



Collaborateurs Avanquest France



Collaborateurs Avanquest USA

2 fondateurs en 1984, 282 collaborateurs en 2003

BVRP Software, ce sont des hommes et des femmes qui, depuis presque 20 ans pour certains, quelques mois pour d'autres, relèvent chaque jour de nouveaux défis. Depuis sa création en 1984, BVRP a su garder le cap quel que soit l'environnement économique, tout en restant fidèle à ses principes : transparence, esprit d'équipe, respect.

- **Transparence** : grâce à une politique de communication très active, tous les collaborateurs dans le monde entier sont informés en temps réel de l'activité du groupe et de ses temps forts. Le dialogue entre les dirigeants et les équipes, au sein du groupe ou des filiales, est permanent : ils se veulent toujours à l'écoute et ouverts à toute proposition.
- **Esprit d'équipe** : Il n'y a pas de place chez BVRP pour des circuits décisionnels complexes qui viendraient paralyser l'entreprise. Une ligne hiérarchique très courte et des services organisés par pôle de compétences caractérisent le groupe. Ce qui définit le plus les hommes et les femmes de BVRP ? L'esprit d'équipe, le professionnalisme, et surtout une volonté continue d'exceller et d'aller de l'avant.
- **Respect** : BVRP est un groupe où l'humain occupe une place prépondérante. Notre but est que chaque collaborateur se sente un acteur au sein du groupe car notre réussite passe naturellement par l'épanouissement de chacun. Sachant que les talents sont rares et l'énergie précieuse, nous nous attachons à être à l'écoute des problématiques des collaborateurs et à rechercher chaque fois que possible des voies d'amélioration. La politique des Ressources Humaines du Groupe est clairement basée sur la confiance et le respect des femmes et des hommes qui constituent BVRP Software.

1984-2004 :
BVRP fête ses 20 ans !



Qu'en pensent les deux fondateurs, Bruno Vanryb et Roger Politis ?

► Comment passe-t-on d'une société fondée par 2 amis au management d'un groupe de près de 300 salariés ?

Bruno Vanryb : Il faut apprendre un nouveau métier, la gestion des hommes, et comme tous les métiers, il s'apprend ! Ensuite, Roger et moi, d'instinct, avons senti qu'il fallait déléguer – ce qui ne veut pas dire que nous ne contrôlons pas...

Roger Politis : Nous avons également réussi à nous entourer de collaborateurs de qualité, réussissant le maintien d'un équilibre au sein des équipes, entre ceux qui sont la « mémoire de l'entreprise », accumulent de l'expérience et forment les nouveaux arrivants, et ceux qui apportent du « sang neuf » pour évoluer et pour innover.

► D'après vous, quelles sont les réussites et les grandes étapes de développement de BVRP après 20 ans d'existence ?

Bruno Vanryb : Nous créons depuis 1986 des logiciels de communication que des millions de personnes utilisent et c'est une grande satisfaction ! Nous nous sommes lancés à la conquête du marché américain à partir de 1989, mais c'est surtout en 1992, avec l'explosion de nos ventes OEM dans le Monde entier que BVRP a vraiment pris son envol. C'est d'ailleurs ce qui nous a permis d'introduire BVRP sur le Nouveau Marché de la Bourse de Paris en 1996. Aujourd'hui, la création d'Avanquest, le premier réseau mondial d'édition de logiciels constitue clairement une étape clé du développement futur de BVRP.

Roger Politis : Je suis également heureux que nous ayons laissé une empreinte dans le paysage informatique français. J'en retire un peu de fierté, sans excès.

► Comment BVRP a-t-elle traversé 20 ans d'existence dans le monde informatique ?

B.V. : Une entreprise qui traverse 20 ans d'existence, n'a plus rien à voir avec la PME du 1er jour. L'organisation et les méthodes sont totalement différentes. Ceci dit, BVRP a su conserver au travers de cette évolution continue les mêmes valeurs qui ont présidé à sa création : L'amour de l'innovation, l'ouverture d'esprit au changement, le respect des hommes et des femmes et une certaine éthique des affaires.

R. P. : L'innovation ne se traduit pas seulement dans nos produits, mais elle est chez nous une démarche intellectuelle d'entreprise, « think out of the box », explorer toutes les pistes, même les plus improbables...

► Pour réussir et perdurer, faut-il conserver la même « ligne de conduite » ?

B.V. : Assurément ! Ce qui fait le succès d'un entrepreneur, c'est aussi sa persistance. Je suis convaincu que c'est sur la durée que l'on juge une idée, un projet, une relation. BVRP a été créé pour développer et éditer des logiciels que nous aimerions utiliser nous-mêmes. Il est inéluctable qu'au fil des années nous ayons été confrontés à des difficultés pour maintenir ce cap, difficultés qui nous ont imposé des remises en cause permanentes. Il faut donc intégrer le temps comme une donnée essentielle du développement d'un groupe et ne pas se laisser dévier de son objectif premier.

R. P. : En fait, nous avons conservé une démarche à la fois prudente et créative. Nous n'avons pas peur de tout chambouler pour avancer, et en même temps, nous avançons prudemment. C'est un savant dosage : une gestion prudente associée à la créativité, à l'innovation.

► Comment qualifier votre esprit entrepreneurial ?

Bruno Vanryb et Roger Politis : Ce qui caractérise notre démarche est d'avoir une double vision en permanence : une stratégie sur le long terme, toujours très créative, alliée à une tactique court terme qui peut être opportuniste dans le sens de « saisir les opportunités ».

► Vos points communs et vos différences vous aident-ils dans le management de BVRP ?

B.V. : Absolument. Nous sommes parfaitement et complètement complémentaires. Nos façons de procéder sont différentes mais nous sommes d'accord sur l'essentiel et nous partageons la même vision de l'entreprise. Ni Roger, ni moi, ne sommes exceptionnels. C'est le duo que nous formons qui est exceptionnel.

R. P. : Nous sommes animés par une honnêteté intellectuelle réciproque. Nous confrontons nos points de vue et s'ils sont différents, nous tentons de nous convaincre à force d'arguments. Nous ne prenons aucune décision sans consensus. En fait, nous sommes très souvent du même avis, même si ce n'est pas toujours pour les mêmes raisons...

► Quels conseils donneriez-vous à un futur chef d'entreprise ?

R. P. : Un seul conseil : être très modeste dans son approche, éviter de penser que l'on sait tout, penser de manière créative, aborder un problème sous tous ses aspects et jamais de manière conventionnelle. Il faut partir du principe que l'on ignore plus que l'on ne connaît.

B.V. : Faire les choses avec passion, les faire pour les bonnes raisons et pas pour les mauvaises. Pour réussir, il faut avant tout croire dans un métier, dans un marché, dans des produits, dans ses capacités à construire quelque chose avant de penser à son avenir personnel...

► Qu'espérez-vous pour BVRP dans les 20 prochaines années ?

Bruno Vanryb et Roger Politis : Notre souhait le plus cher : que le projet survive à ses fondateurs, que l'entreprise prenne son envol et devienne un leader mondial incontesté !



Développement durable, et gouvernement d'entreprise



Bertrand MICHELS



Gilles QUÉRU



Jean-Claude VRIGNAUD

Comme pour tout éditeur de logiciels, l'activité du groupe BVRP Software en tant que telle, n'a pas d'impact mesurable sur l'environnement. Toutefois, la problématique du développement durable, telle qu'elle se pose aujourd'hui, ne se résume pas à une approche écologique, loin s'en faut : elle est en train de devenir **l'un des éléments clé du fonctionnement d'une entreprise moderne, pour qui croissance doit signifier progrès, non seulement dans le domaine économique, mais dans tous les autres également.**

Convaincus qu'il n'y a pas d'entreprise viable à terme qui ne repose sur un équilibre entre l'économique, le social et la prise en compte de son environnement, nous nous appliquons depuis le départ à rester à l'écoute de nos publics, afin d'inscrire BVRP dans une logique de responsabilité vis-à-vis de nos parties prenantes, qu'il s'agisse des actionnaires, des clients, des fournisseurs ou des collaborateurs de l'entreprise.

C'est aujourd'hui notre approche du développement durable, qui peut être synthétisée autour de deux concepts clés : **respect des parties prenantes et transparence de l'information.**

► La relation avec les actionnaires

Le groupe BVRP, côté depuis 1996, a mis en place, indépendamment de ses obligations légales, un flux continu d'informations et établi un dialogue permanent avec ses 10 000 actionnaires :

- L'ensemble des communiqués financiers, ainsi que le rapport annuel et les principaux communiqués produits sont systématiquement envoyés par courrier à tous les actionnaires qui disposent de plus de 400 titres.
- Les cabinets d'analyses financières, la presse, les sites financiers et les fonds d'investissements reçoivent directement tous les communiqués de la société par email ou par fax.
- La communication de l'entreprise est 100% bilingue, et mise à jour en temps réel sur les sites Web du groupe qui reprennent toutes les informations publiées.
- BVRP participe de façon régulière à la plupart des événements permettant la rencontre directe avec les actionnaires individuels, les analystes et les gérants de fonds.
- Un point sur l'activité est systématiquement effectué lors des assemblées générales et des réunions avec les analystes qui se tiennent au minimum 2 fois par an.
- Une réponse est apportée à toute demande d'information adressée par un actionnaire à l'entreprise, et ce quel que soit le nombre d'actions qu'il détient.

En choisissant d'intégrer le segment **NextEconomy d'Euronext** dès sa création, la direction du groupe s'est également engagée à un **niveau supplémentaire de transparence** en décidant de publier des résultats trimestriels dès le premier janvier 2003 et d'appliquer les normes comptables européennes IAS dès l'exercice 2004.

► Le gouvernement d'entreprise

Le **Comité de Direction** intègre, en plus des deux fondateurs de BVRP Software, en charge de la Stratégie, de la R&D et des Ressources Humaines, le directeur financier du groupe. Ce fonctionnement collégial fait que les décisions importantes prennent toujours en compte les impératifs stratégiques, techniques, humains et financiers. Un Comité de Direction élargi, comprenant également l'ensemble des dirigeants des filiales en Allemagne, en Angleterre, aux Etats-Unis et en France, se réunit régulièrement. **Organes de décision, les Comités de Direction** sont un lieu de partage d'information et de réflexion stratégique où **toutes les orientations futures de l'entreprise sont discutées et validées collectivement.**





Collaborateurs Avanquest Deutschland



Jean-François DUFRASNE,
EURIDI



Olivier HUA,
TURENNE

D'autre part, le **Conseil d'Administration du Groupe BVRP** comprend une **proportion significative de membres indépendants de la direction de l'entreprise** : aux côtés de Bertrand Michels, fondateur d'AB Soft, Gilles Quéru, fondateur et CEO de Invigo, ainsi que Jean-Claude Vrignaud, Président de Acoma Consulting Inc., représentent le monde de l'industrie. Les sociétés Turenne Capital Partenaires et Euridi ont également rejoint le Conseil d'Administration du groupe dans le cadre l'augmentation de capital réalisée en septembre 2003 et représentent le monde financier au conseil.

La composition du Conseil d'Administration de BVRP Software est **à l'image de la volonté du groupe de se développer aux Etats-Unis** : outre Bob Lang, Président de BVRP USA, Christina Seelye, CEO d'Elibrium, Andy Goldstein, fondateur de MediaGold, tous trois de nationalité américaine, Gilles Quéru et Jean-Claude Vrignaud apportent aussi leur expérience du marché américain, en ayant exercé tout ou partie de leurs carrières aux Etats-Unis.

Les membres du conseil d'administration ont accès au même niveau d'information que les dirigeants du groupe et un **Comité de Rémunération** a été mis en place dès 2002. Ils sont consultés régulièrement, et à chaque fois que des décisions importantes doivent être prises en temps réel.

► La relation avec les collaborateurs

Les fondateurs ont toujours souhaité faire de BVRP Software une entreprise où « il fait bon travailler », au travers d'un environnement agréable et sécurisant, indépendamment du contexte économique ou des impératifs de compétitivité auxquels l'entreprise est en permanence confrontée.

C'est la raison pour laquelle le dialogue et la communication sont systématiquement privilégiés. C'est aussi ce qui a permis à BVRP Software de n'avoir eu à gérer quasiment aucune procédure avec un collaborateur, et ce depuis la création de l'entreprise en 1984.



Un certain nombre de pratiques et d'outils ont été progressivement mis en place pour favoriser la **communication interne**, améliorer l'**environnement de travail** et la **gestion des carrières** :

- L'intranet de BVRP, accessible à tous, dans toutes les filiales, reprend toutes les données disponibles sur l'entreprise, qu'il s'agisse des communiqués de presse, des données financières, des informations sociales ou des événements internes.
- En complément d'un dialogue permanent avec les instances représentatives du personnel, une protection sociale avantageuse a été mise en place, les 35 heures ont été appliquées en France dès l'année 2000, et le Comité d'Entreprise organise très régulièrement des événements sportifs, touristiques ou festifs.
- Chaque salarié peut librement rencontrer les dirigeants du Groupe à sa demande, et participe à un entretien annuel de suivi de carrière durant lequel un échange objectif et constructif s'établit grâce à un guide d'entretien.
- L'actionnariat salarié a été mis en place dès 1996 au travers de plans d'options successifs qui ont permis à de nombreux collaborateurs de devenir également actionnaires de leur entreprise.

► La gestion des fournisseurs

Acheter au meilleur prix et bénéficier d'excellentes conditions de paiement sont des actes de bonne gestion, pour toute entreprise soucieuse de préserver ses marges et sa capacité à créer de la valeur pour ses actionnaires en produisant des bénéfices.



Geert MEULENBELT
Directeur Commercial
OEM Europe & Asie

« Je suis toujours à l'écoute et attentif aux demandes d'évolution technique de nos clients partenaires, ce sont eux qui nous font avancer dans la bonne direction ! »

Notre volonté d'y parvenir en développant une relation durable et qualitative avec les nombreux prestataires qui nous fournissent leurs services se traduit par la mise en place d'un certain nombre de règles :

- Tout investissement dont le montant doit dépasser un certain seuil donne lieu à un appel d'offres durant lequel les prestataires consultés ont tous accès au même niveau d'information.
- A conditions égales, un avantage est donné aux prestataires déjà fournisseurs du groupe afin d'encourager la mise en place de partenariats durables.
- Un accord sur les conditions de paiement est systématiquement recherché.

► La relation avec les clients

C'est la relation durable que nous entretenons avec nos clients et partenaires qui nous a permis de développer et commercialiser des logiciels qui rencontrent le succès sur leur marché, tout en accompagnant les évolutions technologiques considérables des vingt dernières années.

Cette **relation de qualité** ne peut s'établir qu'au travers d'une démarche **qui concilie pérennité, écoute et respect** :

- La compatibilité de l'offre produit en fonction de l'évolution des technologies est systématiquement recherchée afin de ne jamais mettre nos utilisateurs en difficulté lors de la sortie de nouvelles versions de nos logiciels - ceci inclut par exemple la compatibilité ascendante des différentes versions successives de nos logiciels entre eux, mais aussi leur fonctionnement sans faille avec les versions successives de Windows®.
- BVRP mise sur la qualité du support technique offert à ses clients avec une satisfaction de 85 % des appels au premier décroché, une réponse au mails dans les 24 heures et un enregistrement systématique des demandes d'évolution ou d'amélioration provenant des utilisateurs.
- Dans l'éventualité d'une difficulté rencontrée sur l'un de nos produits qui ne peut être résolue comme le souhaiterait l'utilisateur, l'échange ou le remboursement sont privilégiés dans le cadre de la garantie.

Les logiciels du groupe BVRP sont en priorité pensés et conçus en fonction des besoins de nos clients. L'étude des demandes d'évolution reçues par le service technique, et la mise en place d'enquêtes de satisfaction régulières auprès de nos distributeurs et de nos utilisateurs constituent les bases de notre modèle de développement.

La politique de BVRP Software est celle d'une entreprise responsable, préoccupée d'éthique. Cette responsabilité sociale doit s'exercer dans tous les domaines de la vie de l'entreprise : la politique des Ressources Humaines, les relations avec les Clients et les Fournisseurs, le Gouvernement d'Entreprise et l'ensemble de nos interactions avec la Société Civile. C'est dans la prise de conscience au quotidien de cette nécessité que l'on peut parler de développement durable.



Une excellente année 2003

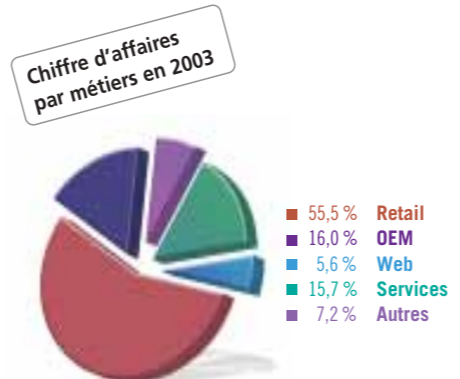
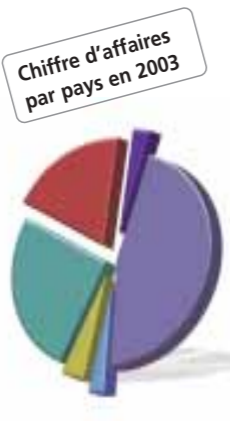
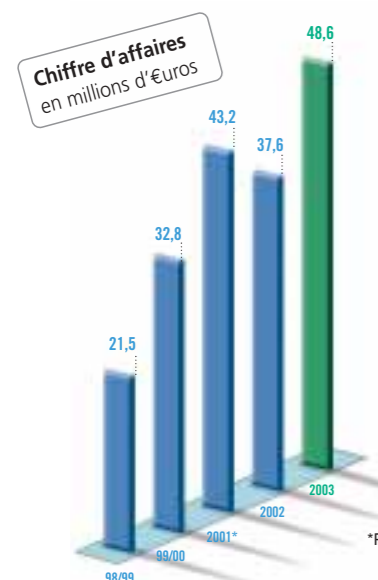
Après une année 2001 consacrée à la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie pour faire face à un environnement économique particulièrement difficile, l'exercice 2002 s'était très bien déroulé et avait permis la restauration de la rentabilité avec un résultat net dépassant les 5 millions d'euros. L'excellente année 2003 a confirmé le retour de la croissance profitable pour le groupe BVRP, qui a atteint ou dépassé tous ses objectifs de chiffre d'affaires et de profitabilité, démontrant ainsi le bien-fondé de la nouvelle stratégie mise en place depuis trois exercices.

► Croissance du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé passe de 37,6 M€ à 48,6 M€ ce qui correspond à une progression de 29 % en données réelles, et de 5 % en données proforma (à taux de change et périmètre constants). Conformément à la volonté du groupe de se recentrer sur son cœur de métier, l'activité Logiciels représente aujourd'hui 77 % du chiffre d'affaires (57 % de croissance par rapport à 2002), la plus forte progression provenant de l'activité « retail », conséquence logique de la mise en place du réseau mondial d'édition de logiciels Avanquest.

Performance notable, l'ensemble des pays dans lesquels BVRP est présent a contribué à cette croissance :

► Comme lors des exercices précédents, l'activité a été excellente aux Etats-Unis tant en OEM avec la croissance soutenue des ventes de logiciels de diagnostic, qu'en « retail » avec la montée en puissance d'Elibrium.



► La France, après deux années de quasi stabilité, a connu une reprise soutenue de l'activité à partir du quatrième trimestre, venant confirmer une tendance amorcée depuis le mois d'Août 2003.

► Enfin l'Angleterre a progressé tant dans les services que dans l'activité « retail ».

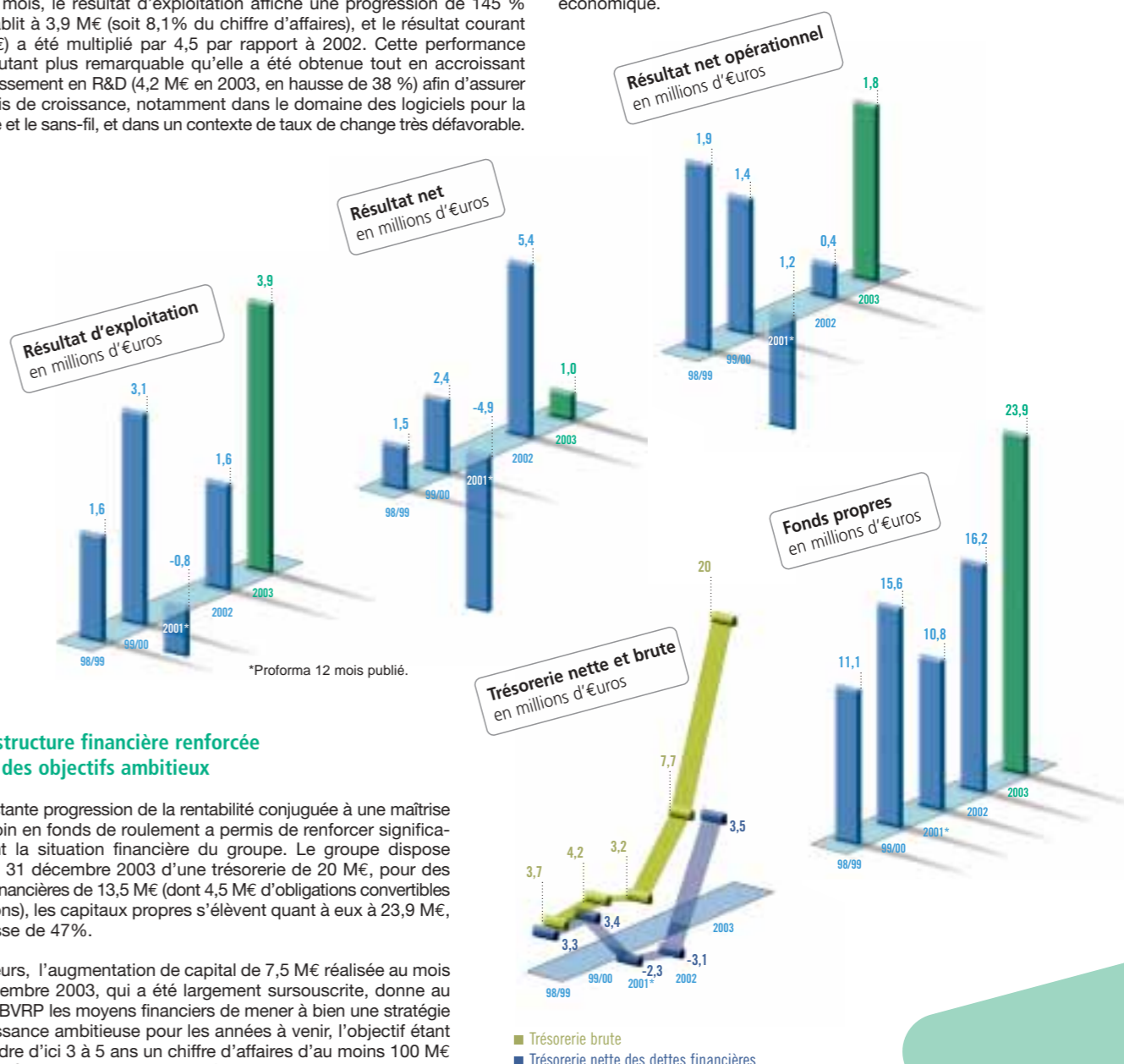
La contribution des sociétés nouvellement acquises (Elibrium aux USA fin 2002, et Mediagold en Angleterre et en Allemagne courant 2003) a été immédiatement significative avec des résultats égaux ou supérieurs aux prévisions, et la mise en place très rapide de synergies avec toutes les filiales du groupe.

Chiffre d'affaires : 48,6 M€ Résultat d'exploitation : 3,9 M€ (+ 145%) Résultat net : 1,0 M€

► Progression continue de la rentabilité

La croissance de l'activité conjuguée à une recherche permanente d'optimisation des coûts a permis au groupe BVRP d'afficher une progression trimestre après trimestre de sa marge opérationnelle. Celle-ci est ainsi passée de 4,3 % pour l'année 2002 à plus de 12 % au dernier trimestre 2003.

Sur 12 mois, le résultat d'exploitation affiche une progression de 145 % et s'établit à 3,9 M€ (soit 8,1% du chiffre d'affaires), et le résultat courant (3,0 M€) a été multiplié par 4,5 par rapport à 2002. Cette performance est d'autant plus remarquable qu'elle a été obtenue tout en accroissant l'investissement en R&D (4,2 M€ en 2003, en hausse de 38 %) afin d'assurer les relais de croissance, notamment dans le domaine des logiciels pour la mobilité et le sans-fil, et dans un contexte de taux de change très défavorable.



En effet, le dollar, devise de facturation de près de 50% du chiffre d'affaires consolidé, a connu tout au long de l'exercice une baisse très significative qui n'a pu être que partiellement couverte par une politique prudente de couverture de changes.

L'exercice 2002 ayant enregistré une forte plus value exceptionnelle lors de la cession de l'activité Services en France, le résultat net 2003 montre logiquement une baisse et s'établit à 1 M€ à comparer aux 5,4 M€ enregistrés sur 2002.

Ce n'est pas le cas du résultat net avant amortissements des survaleurs et éléments exceptionnels, qui s'élève à 1,8 M€ (soit 3,7% du chiffre d'affaires), en progression de 322% par rapport à 2002, ce qui constitue un retour vers des performances comparables à celles des années 1999 et 2000, deux exercices qui s'étaient déroulés dans un contexte de forte croissance économique.

► Une structure financière renforcée pour des objectifs ambitieux

La constante progression de la rentabilité conjuguée à une maîtrise du besoin en fonds de roulement a permis de renforcer significativement la situation financière du groupe. Le groupe dispose ainsi au 31 décembre 2003 d'une trésorerie de 20 M€, pour des dettes financières de 13,5 M€ (dont 4,5 M€ d'obligations convertibles en actions), les capitaux propres s'élèvent quant à eux à 23,9 M€, en hausse de 47%.

Par ailleurs, l'augmentation de capital de 7,5 M€ réalisée au mois de septembre 2003, qui a été largement sursouscrite, donne au groupe BVRP les moyens financiers de mener à bien une stratégie de croissance ambitieuse pour les années à venir, l'objectif étant d'atteindre d'ici 3 à 5 ans un chiffre d'affaires d'au moins 100 M€ pour un résultat net d'au moins 7%.



Le groupe BVRP en Bourse

MiddleNext
COMITE DES VALEURS MOYENNES EUROPEENNES



► Excellente performance boursière en 2003

Cette année encore, l'action BVRP a largement surperformé les principaux indices des valeurs technologiques avec une croissance de 55 % sur l'exercice. Cette croissance a été particulièrement forte durant le dernier trimestre, l'action progressant de plus de 40 % en trois mois pour atteindre 11,97 € (cours le plus haut depuis juillet 2001) avant de se replier aux alentours de 10 €. Les volumes journaliers traités ont, eux, augmenté de 35 % par rapport à l'année 2002.

Reconnue comme une des valeurs phares du Nouveau Marché depuis six ans, BVRP affiche la 10^e meilleure performance de ce segment de la cote depuis l'introduction en Décembre 1996 et reste l'une des rares sociétés dont la valeur reste au dessus de leur cours d'introduction, et ce malgré la crise boursière des années 2001/2002 qui a particulièrement affecté les valeurs technologiques.

Deux opérations de marché importantes ont eu lieu en 2003 :

- Tout d'abord le retrait de la cote, par BVRP, de sa filiale AB Soft, sous la forme d'une offre publique de rachat suivi d'un retrait obligatoire (OPRO). AB Soft, société cotée au Nouveau Marché depuis 1997, était détenue à plus de 95 % par BVRP suite au succès de l'OPE réalisée en mai 2001 et du rachat de titres sur le marché. En réalisant cette opération, BVRP a souhaité retirer une société dont le flottant était trop faible pour assurer une liquidité satisfaisante aux détenteurs d'actions AB Soft et éliminer les frais très lourds induits par une cotation.
- BVRP a réalisé, au mois de septembre 2003, une augmentation de capital de 7,59 M€. Cette augmentation de capital, destinée à donner les moyens financiers à BVRP de poursuivre son programme de développement et de croissance externe, a été largement sursouscrite, les actionnaires de la société disposant d'un droit de priorité.

BVRP Software, qui a toujours privilégié la qualité et la transparence de l'information donnée au marché, a rejoint le segment NextEconomy lors de sa création en 2002. Notre société a appliqué, dès 2003, la totalité du cahier des charges mis en place par Euronext. Dans le contexte de marché actuel, l'adhésion aux segments NextEconomy ou NextPrime nous semble en effet être un gage de sérieux et de fiabilité de la société et un vecteur important de retour à la confiance pour les investisseurs et les actionnaires.

► Un actionariat renforcé

L'augmentation de capital de septembre 2003 a également permis de renforcer de façon notable la structure actionariale de BVRP, grâce à l'entrée au capital de cinq fonds d'investissement, gérés par Turenne Capital Partners et Euridi, qui ont porté leur participation à 20,3 %. Ces fonds ont signé un pacte d'actionnaires avec les dirigeants de BVRP, manifestant ainsi leur soutien de la stratégie de la société et leur souhait d'investir sur le long terme.

L'agrément ANVAR, obtenu par BVRP, reconnaissance du caractère innovant de ses produits, a permis à la société d'être éligible aux Fonds Communs de Placement en Innovation (FCPI). Cela a contribué notablement au renforcement du poids des fonds d'investissement dans le capital de BVRP, observé en 2003. Ainsi, environ 300 fonds, dont Fidelity Investment, présent depuis l'introduction en bourse, détiennent 57 % du capital de BVRP (contre 40 % à fin 2002).

BVRP compte aujourd'hui 10 000 actionnaires (source : Sicovam décembre 2003).

Répartition du capital au 31.12.03

	Nombre d'actions	en %
Roger Politis	151 753	3,2 %
Bruno Vanryb	102 733	2,2 %
Bertrand Michels	100 984	2,1 %
Fonds gérés par Turenne CP	556 550	11,8 %
Fonds gérés par Euridi	400 000	8,5 %
Fidelity*	376 603	8,0 %
Afer Flore*	172 112	3,6 %
Autres	2 857 570	60,6 %
TOTAL GENERAL	4 718 305	100,0 %

* Estimation

