



Siège social
1 bis, rue Collange
92593 Levallois-Perret Cedex - France
Tél. : +33 (0) 1 41 27 19 70
Fax : +33 (0) 1 41 27 19 70
www.avanquest.com



AVANQUEST SOFTWARE USA
1333 W.120th Avenue, Suite 314
Westminster, CO 80234 - USA
Tél. : +1 (720) 330 1400
Fax : +1 (303) 450 1154

AVANQUEST PUBLISHING USA
7031 Koll Center Parkway - Suite 150
Pleasanton, CA 94566 - USA
Tél. : +1 (925) 474 1700
Fax : +1 (925) 474 1800



Room 1201, HuiTong Building,
569# East JinLing Road
Shanghai 200021, China
Tél: +86 31 5382 3390
Fax: +86 21 5382 3383



22 fl. Hanwa B/D, 23-5, Youido-Dong,
Yeongdeungpo-Gu, Seoul, Korea, 150-717
Tél: +82 2 784 8139
Fax: +82 2 780 5802



Formerly Kommunikate - MediaGold
Sheridan House
40-43 Jewry Street
Winchester, Hampshire, SO23 8RY
Tél. : +44 (0) 1962 835000
Fax : +44 (0) 1962 835100

Formerly GuildSoft
The Software Centre East Way
Lee Mill Industrial Estate Ivybridge
Devon - PL21 9GE
Tél. : +44 (0) 1752 895100
Fax : +44 (0) 1752 894833



1 bis, rue Collange
92593 Levallois-Perret Cedex
Tél. : +33 (0) 1 56 76 58 00
Fax : +33 (0) 1 56 76 58 10



Sckellstrasse 6
81667 München
Tél. : +49 (89) 790 9790
Fax : +49 (89) 790 9791



c/Perú, 6. Edificios Turin Golf
Bloque B Oficina4.2º Pl.
28290 Las Matas Madrid
Tél. : +34 91 630 70 23
Fax : +34 91 636 84 85



Siège social
1 bis, rue Collange
92593 Levallois-Perret Cedex - France
Tél. : +33 (0) 1 41 27 19 70
Fax : +33 (0) 1 41 27 19 70
www.avanquest.com



Pour affirmer son esprit de conquête et sa passion pour l'innovation,
BVRP Software change de nom et devient Avanquest Software.



BVRP Software change de nom et devient **Avanquest Software**

L'esprit de conquête selon BVRP Software

En réalisant la meilleure performance de son histoire en 2004, année de son 20^{ème} anniversaire, le groupe BVRP apporte la démonstration que son modèle de croissance profitable est également un vecteur de développement durable, preuve de notre capacité à innover sur le plan technique tout en nous adaptant en permanence à un environnement en constante mutation.

C'est pour mieux affirmer cette volonté de croissance et cette passion pour l'innovation qu'aujourd'hui BVRP Software change de nom et devient Avanquest Software.

Notre objectif est de faire d'Avanquest un étendard qui personnifie notre volonté d'aller de l'avant, et de **conquérir de nouveaux territoires géographiques et technologiques.**

C'est cet esprit de conquête qui nous anime depuis toujours et qui nous a conduit après l'Europe et les Etats-Unis à ouvrir aujourd'hui des filiales à Shanghai en Chine et à Séoul en Corée, avant d'aborder bientôt les rivages du Japon !

C'est ce même esprit de conquête qui nous a permis de devenir leader dans le domaine ultra concurrentiel des logiciels de communication et de mobilité, et qui nous amène aujourd'hui à innover et à investir pour nous donner les moyens de développer notre offre sur les segments porteurs des logiciels de productivité et des logiciels utilitaires.

Avanquest Software, c'est une marque internationale qui sera mieux à même de symboliser notre volonté de nous implanter sur tous les territoires, de l'Amérique à l'Asie, et sur tous les canaux de vente, de l'OEM à Internet.

Avec le soutien de nos actionnaires, de nos clients et de nos collaborateurs, notre résolution est qu'une nouvelle ère de croissance rapide et profitable s'ouvre pour Avanquest Software. Ce changement d'identité est le reflet de cette conviction qui anime les dirigeants du groupe.

Nous vous remercions de votre confiance.



Bruno Vanryb
Président-Directeur Général



Roger Politis
Directeur Général

Des résultats remarquables pour 2004

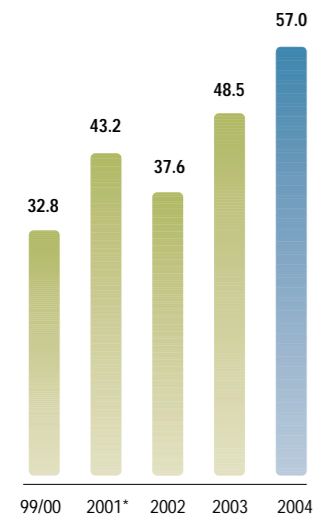
Le Groupe Avanquest Software affiche des résultats remarquables et dépasse ses objectifs : son résultat d'exploitation (6,7 M€) et son résultat net (5,3 M€) bondissent de 75% et 207% par rapport à l'an passé.

Pour la troisième année consécutive, le Groupe Avanquest Software atteint et dépasse ses objectifs de chiffre d'affaires et de profits. Ces excellents résultats prouvent la validité de la stratégie mise en place il y a trois ans. Ils permettent au Groupe de s'appuyer sur des bases solides pour mettre en place une nouvelle organisation afin de poursuivre son ambitieuse stratégie de croissance.

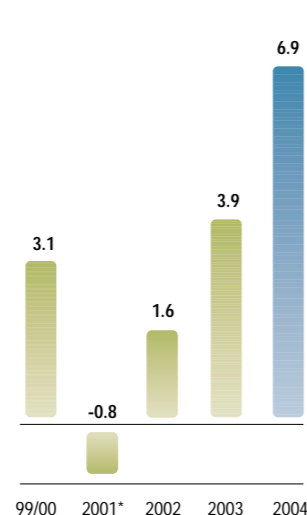
Pour la première fois en 2004, le Groupe présente ses états financiers selon les normes IFRS. La performance analysée suivant ce nouveau référentiel est remarquable : le résultat d'exploitation s'établit à 6,7 M€ (11,8% du chiffre d'affaires) et le résultat net est multiplié par trois pour atteindre 5,3 M€ (9,3% du chiffre d'affaires).

> Une accélération de la croissance du chiffre d'affaires Logiciels

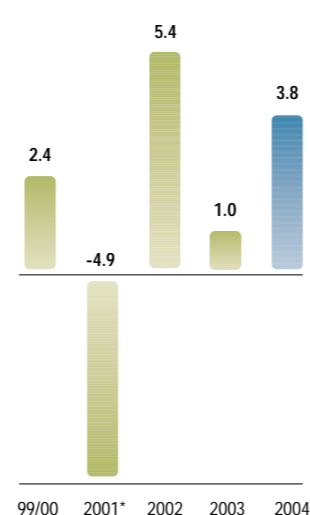
Le chiffre d'affaires du Groupe Avanquest Software (57 M€) a progressé de 17,5% (9,4% en données pro forma), notamment grâce à une croissance de 26% de l'activité Logiciels, notre cœur de métier.



CHIFFRE D'AFFAIRES en millions d'euros



RESULTAT D'EXPLOITATION en millions d'euros



RESULTAT NET en millions d'euros

Cette progression du chiffre d'affaires s'est appuyée sur des efforts continus en matière de recherche-développement et de marketing (en croissance respective de 10,6 et 15,3%), et une stabilité des frais généraux grâce à une politique très stricte de maîtrise des coûts. L'énorme succès du best-seller Mobile PhoneTools, conjugué à une croissance soutenue des autres logiciels de communication, a permis à l'activité « OEM » (Original Equipment Manufacturer), forte contributrice de marge, de réaliser sa meilleure performance depuis sa création. Ce développement de l'activité OEM a été accompagné par la montée en puissance du réseau d'édition Avanquest, tant en Europe qu'aux Etats-Unis. L'élargissement continu de la gamme de produits a également permis à l'activité « Retail/Corporate » de progresser de 18%.

> Une hausse continue de la rentabilité

Le Groupe Avanquest Software améliore à nouveau sa marge opérationnelle en 2004. Celle-ci atteint 12,4% au deuxième semestre, soit une nouvelle progression pour le sixième semestre consécutif depuis l'année 2001.



Thierry Bonnefoi
Directeur Administratif et Financier

« Pour son 20^{ème} anniversaire, le Groupe a réalisé la meilleure performance de son histoire. »

Etats-Unis (45.6%)

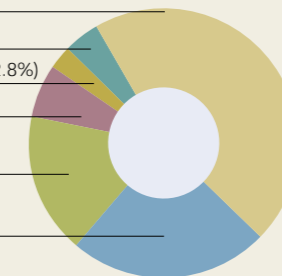
Autres Pays (4.3%)

Autres Pays d'Europe (2.8%)

Allemagne (6.4%)

France (16.9%)

Royaume-Uni (24%)



REPARTITION CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PAYS EN 2004

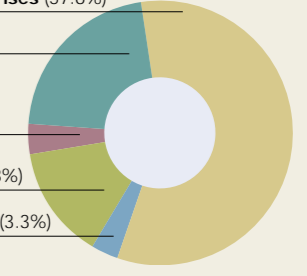
Retail/Entreprises (57.6%)

OEM (21%)

Autres (3.7%)

Services (13.8%)

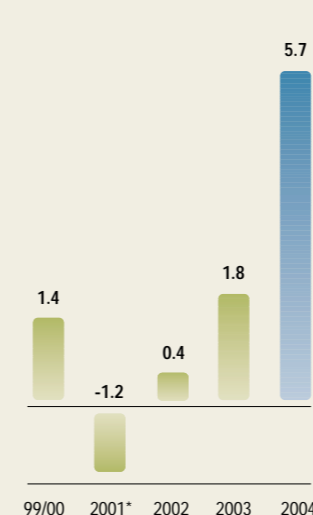
E-commerce (3.3%)



REPARTITION CHIFFRE D'AFFAIRES PAR METIERS EN 2004

Tous les pays importants ont contribué à l'accroissement des marges, mais la hausse spectaculaire de la contribution des sociétés françaises est à noter. Sur l'ensemble de l'année, le résultat d'exploitation affiche une croissance de 75% et dépasse largement les objectifs initiaux de la direction du Groupe.

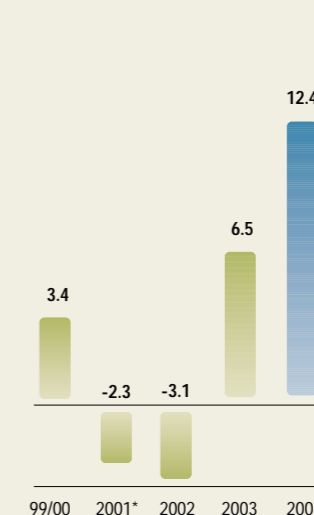
Le résultat net consolidé, après amortissement des survaleurs, est multiplié par 3,7 par rapport à l'exercice précédent. Il atteint 3,8 M€ soit 6,6% du chiffre d'affaires. Retraité des amortissements des survaleurs, le résultat net s'établit à 5,7 M€ soit un taux record de 9,9% du chiffre d'affaires.



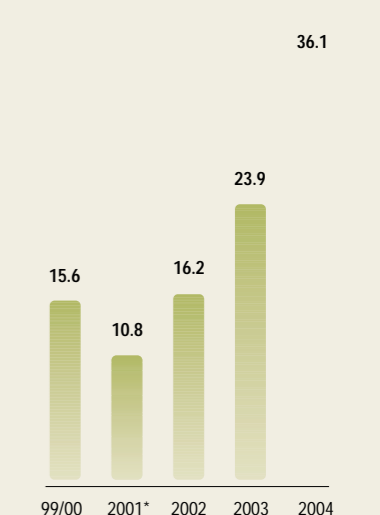
RESULTAT NET OPERATIONNEL en millions d'euros

> Une structure financière renforcée pour atteindre des objectifs ambitieux

La structure financière du Groupe s'est encore améliorée avec une progression de 52% de ses capitaux propres et de 89% de sa trésorerie nette des dettes financières. La trésorerie brute s'élève à 20 M€, une somme inchangée par rapport à la clôture précédente. Les excellents résultats, conjugués à la conversion de la totalité des obligations convertibles encore existantes au 31 décembre 2003, ont ainsi permis de financer l'ensemble des investissements de l'exercice (soit un total de 9,9 M€).



TRESORERIE NETTE DES DETTES FINANCIERES en millions d'euros



FONDS PROPRES en millions d'euros

Note : * proforma 12 mois publiés; 2000/2001 était un exercice de 17 mois

2004, une année de performances

Une année qui a permis la mise en place de fondations solides pour donner une nouvelle dimension au Groupe en 2005

1^{ER} SEMESTRE 2004



JANVIER

> **Avanquest** : En concluant un accord de partenariat avec P&A, leader sur le marché japonais, BVRP Software étend au marché asiatique, son réseau mondial d'édition de logiciels.

> **BVRP** : Lors du Consumer Electronics Show de Las Vegas, Mobile PhoneTools est reconnu comme l'un des meilleurs produits dans sa catégorie. BVRP s'est vu décerner ce prix conjointement avec Motorola qui intègre Mobile PhoneTools à la plupart de ses téléphones portables ainsi qu'à sa gamme "accessoires."

FÉVRIER

> **BVRP** : BVRP Software signe deux accords mondiaux : l'un avec Widcomm (aujourd'hui Broadcom), le leader des solutions de connectivité Bluetooth pour PC, PDA et téléphones mobiles ; l'autre avec Enfora, l'un des leaders des équipements de données sans fil et fournisseurs d'applications mobiles. Les best-sellers Pocket PhoneTools et Mobile PhoneTools de BVRP sont inclus dans tous les produits non embarqués d'Enfora.

A l'occasion du 3^e GSM World Congress, BVRP procède aux lancements officiels européens de Network Nomad®, son nouveau logiciel de connectivité universelle pour PC portables et de la version 3 de son best-seller Mobile PhoneTools®.

> **VCOM** : VCOM lance Recovery Commander, un puissant utilitaire professionnel permettant la restauration des données.

MARS

> **Avanquest** : Après l'Amérique du Nord, l'Australie et l'Italie, Avanquest édite les célèbres logiciels multimédia de CyberLink en France, en Espagne, en Allemagne et au Royaume-Uni.

> **MySoftware** : Avanquest USA lance Design & Print, logiciel destiné aux PME pour éditer plaquettes commerciales ou marketing.

AVRIL

> **Stratégie** : Avanquest devient une marque mondiale : BVRP Software donne le nom d'Avanquest à l'ensemble de ses filiales en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Cette décision symbolise les fortes synergies existant entre les filiales du Groupe, membres d'Avanquest, et reflète le succès de la stratégie de Global Software Publishing mise en œuvre par BVRP depuis juin 2003.

MAI

> **Finances** : Le Groupe publie ses résultats du 1^{er} trimestre 2004. Avec un chiffre d'affaires consolidé de 12,9 M€ en croissance de 10,1% et un doublement de son résultat d'exploitation, BVRP Software enregistre un excellent premier trimestre 2004, en forte croissance par rapport à l'exercice précédent. AGF Private Equity entre au capital de BVRP à hauteur de 4,5%, après le rachat et la conversion de la totalité des obligations convertibles (OCEANE) détenues par la Société Générale.

> **VCOM** : VCOM annonce le lancement de trois utilitaires : PowerDesk Pro 6, un logiciel de gestion de documents extrêmement performant; SecurErase 8.1, un utilitaire développé initialement pour satisfaire les besoins du Département de la Défense américain, et System Commander 8 qui permet de gérer plusieurs systèmes d'exploitation en même temps, tout en améliorant les performances de l'ordinateur.

JUIN

> **Institutionnel** : BVRP, créé en 1984 par Bruno Vanryb et Roger Politis, ses dirigeants actuels, fête 20 ans d'innovation. La société française, aujourd'hui présente dans le monde entier, compte près de 300 collaborateurs dont le tiers aux Etats-Unis, et a vendu, en 20 ans, plus de 100 millions de logiciels en 26 langues.



> **MySoftware** : Avanquest USA lance MyMailList Deluxe, une solution logicielle complète pour procéder aux envois en nombre.



JUILLET

> **Stratégie** : BVRP concrétise ses ambitions en terre ibérique. Grâce au rachat d'OutSource SL, le Groupe se dote d'une filiale en Espagne, Avanquest Iberica. Il poursuit ainsi l'expansion géographique d'Avanquest, son réseau mondial d'édition.

AOÛT

> **MySoftware** : Avanquest USA lance le logiciel MyLabels Premium qui aide l'utilisateur à rapidement concevoir, personnaliser et imprimer ses étiquettes.

> **VCOM** : VCOM annonce le lancement d'AutoSave 2, un logiciel qui permet la sauvegarde automatique des données de l'utilisateur, sans intervention de sa part.

SEPTEMBRE

> **Finances** : BVRP publie ses résultats semestriels 2004. Le Groupe affiche une croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires consolidé (27,4 M€) en données brutes (hausse de 26%) comme en données proforma (hausse de 10%). Le résultat d'exploitation s'élève à 3,2 M€, soit 11,8% du chiffre d'affaires, en progression de 165% par rapport au 1^{er} semestre 2003.

> **VCOM** : VCOM lance Partition Commander 9, un logiciel de segmentation et d'optimisation de l'espace disponible sur le disque dur pour accroître les performances et la rapidité d'exécution de l'ordinateur.

2^{EME} SEMESTRE 2004

OCTOBRE

> **Finances** : Le Groupe BVRP Software réalise un excellent 3^e trimestre, dans la continuité des précédents. Le chiffre d'affaires consolidé à fin septembre s'établit à 41 M€, en progression de plus de 23 % par rapport à la même période de 2003. A taux de change et périmètre constants, la croissance est de 11,3 % au 3^e trimestre.



NOVEMBRE

> **BVRP** : Hewlett Packard choisit le logiciel FaxTools créé par BVRP pour équiper en standard sa gamme d'imprimantes multifonctions HP PSC 1200 destinées aux marchés allemand, autrichien, belge, danois et polonais.

BVRP Software signe un accord stratégique avec Blueway, le leader français de la distribution d'accessoires pour téléphones portables. Grâce à cette alliance, une version personnalisée du logiciel best-seller Mobile PhoneTools, créé par BVRP, est commercialisée par Blueway à travers son vaste réseau de partenaires comprenant les opérateurs de télécommunication (France Télécom...), les magasins spécialisés (FNAC...) et la Grande Distribution.

Netgear, constructeur mondial d'équipements de réseau technologiquement avancés, choisit l'utilitaire LAN Wizard de BVRP Software pour équiper toute sa gamme de routeurs Wi-Fi destinés aux petites entreprises et aux particuliers, et en simplifier l'installation et la configuration.

> **Avanquest** : Avanquest renforce sa relation de partenariat avec ACD Systems, l'un des leaders mondiaux dans la conception de logiciels d'imagerie numérique. Sur les bases de sa relation fructueuse et pérenne en France, ACD Systems étend son partenariat avec Avanquest en lui confiant la distribution de ses logiciels en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni.

> **MySoftware** : Avanquest USA lance les nouvelles versions de logiciels financiers best-sellers aux États-Unis : Bookkeeper et MyDeluxe Invoices & Estimates.

DÉCEMBRE

> **BVRP** : BVRP signe un accord de partenariat stratégique avec Optimus, l'opérateur portugais de téléphonie mobile 3^e génération, membre du réseau Orange. Une version spécifique du best-seller Mobile PhoneTools de BVRP est développée pour Optimus.

BVRP lance une version Symbian de Mobile PhoneTools, son logiciel best-seller grâce à m-Network, le moteur d'intégration des Smartphones d'Intuwave, le spécialiste des logiciels mobiles.

> **MySoftware** : Avanquest commercialise en Angleterre une gamme de 5 logiciels MySoftware.

> **VCOM** : VCOM lance Copy Commander 9, un logiciel qui permet le transfert automatique de toutes les données d'un disque dur vers un autre.

Début 2005 :

BVRP Software acquiert V-Communications, le développeur californien de nombreux logiciels best-sellers.

Une nouvelle dimension pour Avanquest Software

Fort de ses excellents résultats financiers, le Groupe Avanquest Software a décidé de mettre en place une nouvelle organisation lui permettant de poursuivre sa stratégie de croissance.

Avanquest Software, Développeur de logiciels innovants

Fin 2004, la direction du Groupe a décidé de s'appuyer sur ses nouvelles opportunités de développement pour valoriser davantage sa propriété intellectuelle et développer les ventes de ses propres gammes de logiciels, fortement productrices de marge.

Une organisation par segment de marché autour de trois grandes marques :

En 2005, les logiciels du groupe Avanquest Software incluent la gamme BVRP, cœur de métier du groupe, ainsi que les gammes MySoftware, best-sellers aux États-Unis, et VCOM, acquise en février 2005. Ces trois divisions produits correspondent aux segments de marché sur lequel le groupe compte développer son offre, grâce à des équipes de R&D dédiées:



> La division «Mobilité»

pour la gamme Mobilité et Communication, sous la marque BVRP Software,



> la division «Productivité»

pour la gamme Productivité destinée aux petites et moyennes entreprises, sous la marque MySoftware,



> la division «Utilitaires»

pour la gamme des logiciels Utilitaires issus de l'acquisition de V-Communications, sous la marque VCOM.

Tous les logiciels développés par Avanquest Software sont commercialisés par Avanquest Publishing, dont le rôle est d'éditer sur tous les territoires et tous les canaux, une gamme étendue de logiciels best-sellers, qu'ils soient développés par le Groupe ou des éditeurs partenaires.

Avanquest Publishing, Editeur international de logiciels Innovants

Une stratégie de «Global Publisher»

Fort de cette expérience et de sa présence sur tous les continents, Avanquest met à la disposition des éditeurs de logiciels du monde entier une source unique pour localiser, packager, promouvoir, vendre et assurer le support de leurs produits, en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

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

- > **Une couverture mondiale** assurant une présence locale forte dans près de 90% des marchés où la vente de logiciels est développée ;
- > **Une puissance de commercialisation** sur toutes les gammes, à travers tous les canaux : OEM (logiciels vendus aux grands fabricants de PC ou téléphones portables), Corporate (programmes de licence aux entreprises), Retail (vente au détail en magasins), e-commerce (vente en ligne sur le net) ;
- > **Un savoir-faire technologique** et des équipes de R&D pour adapter les logiciels à chaque marché.

Des synergies évidentes : Les synergies au sein du Groupe entre le développement et l'édition de logiciels représentent un avantage compétitif déterminant : les logiciels du Groupe 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 : Aujourd'hui, le coût d'entrée pour lancer un nouveau logiciel sur le marché mondial est tel, que la plupart des éditeurs de logiciels n'ont pas la possibilité de lancer leurs nouveaux produits dans de bonnes conditions. En ouvrant à d'autres éditeurs son propre réseau, le Groupe leur donne accès à un réseau mondial de partenaires locaux, expérimentés et reconnus.



Avec 20 ans d'expérience dans le secteur du développement et de l'édition de logiciels, le Groupe Avanquest vend plus de 20 millions de logiciels chaque année, couvre plus de 15 000 points de vente dans le monde, et maîtrise l'ensemble des canaux de distribution.

Avanquest Software : plus que jamais Développeur de logiciels

Trois marques puissantes pour trois marchés stratégiques



La division Mobilité



«Les possibilités offertes par l'informatique mobile ne vont cesser de croître. Les réseaux 3G vont se banaliser et les modes de connexion se multiplier. Ces

tendances sont les prémices d'une redéfinition du monde numérique de demain et BVRP continuera à fournir des solutions logicielles aidant l'utilisateur à tirer le meilleur parti de ces évolutions technologiques.»

1,3 milliard de personnes dans le monde utilisent des téléphones portables et 650 millions d'appareils ont été vendus en 2004, soit un chiffre trois fois supérieur à celui des ventes d'ordinateurs l'an dernier. Il place les téléphones portables au premier rang des ventes mondiales de produits électroniques.

Avanquest Software est profondément convaincu du potentiel de la mobilité. Aujourd'hui, tout le monde veut pouvoir être connecté depuis n'importe quel lieu. Résultat : les télécommunications, l'informatique et Internet deviennent omniprésents. BVRP a encouragé cette tendance et capitalisé sur cette évolution, en jouant un rôle prépondérant dans la conception de logiciels de gestion de communication dès la naissance de l'Internet mobile. Avec la création de sa division Mobilité, le Groupe se donne aujourd'hui les moyens de répondre à la croissance attendue de tous les segments du marché de la mobilité.

Mission principale : simplifier la vie des utilisateurs. BVRP s'est donné pour mission de réduire l'extrême complexité des environnements informatiques où interviennent de très nombreux acteurs : fabricants d'ordinateurs, opérateurs de téléphonie mobile, fournisseurs de portables ou de hotspot WiFi... En permettant la synchronisation continue entre les ordinateurs et les appareils mobiles, les logiciels BVRP simplifient la vie des utilisateurs.

Mobile PhoneTools®, un best-seller reconnu. Mobile PhoneTools®, le produit phare de BVRP, permet une communication totalement fluide entre les téléphones mobiles et les ordinateurs. Face à l'accroissement de la puissance informatique des téléphones mobiles, Mobile PhoneTools

ne cesse d'améliorer l'utilisation de l'informatique mobile : par la synchronisation des données, la gestion des fichiers, la création de sonneries, l'édition d'images, de vidéos mobiles...

Mobileeffects, le site de téléchargement de contenus du groupe et Mobile Media Studio, son logiciel de contenus.

BVRP a lancé Mobileeffects (<http://www.mobileeffects.com>), un site de téléchargement de contenus, dédié aux utilisateurs de téléphones mobiles, l'une de ses cibles majeures et Mobile Media Studio, destiné à un public international. Le site et le logiciel se complètent en proposant un large éventail de contenus à télécharger : plusieurs milliers de sonneries et une trentaine de catégories différentes de fonds d'écran et d'économiseurs d'écran, d'images, de clips vidéo, de jeux et divers contenus mobiles.

BVRP Connection Manager, le logiciel de connectivité universelle.

Le tout nouveau logiciel développé par BVRP permet aux utilisateurs de se connecter automatiquement au meilleur réseau disponible. Il organise et gère toutes les connexions, qu'elles soient WiFi, cellulaire, en ligne commutée, Ethernet et même Bluetooth.

Des logiciels de mobilité et de communication commercialisés à travers tous les canaux. Au détail, en ligne ou via des partenariats OEM avec des fabricants leaders comme Dell, Hewlett-Packard, Motorola et Philips les logiciels de mobilité et de communication de BVRP sont présents dans tous les circuits de distribution.



La division Productivité



Anne Anderson
Directeur exécutif de la
division Productivité



« Les petites entreprises sont très différentes les unes des autres selon leur secteur d'activité, leur taille, leurs clients et leurs cibles. Mais elles ont toutes en

commun une exigence : générer de la croissance en optimisant leurs ressources. Notre engagement à fournir des solutions puissantes dédiées aux PME - marché en pleine expansion et en évolution constante - illustre notre volonté de soutenir l'esprit d'entreprise. »



Au niveau mondial, on recense près de 40 millions d'entreprises de moins de 100 salariés, qui représentent environ 90% des employeurs. Avanquest Software a conscience que ce secteur, en pleine expansion, a besoin de solutions efficaces pour rester compétitif. En acquérant Elibrium en 2004, aujourd'hui Avanquest

USA, le Groupe est également devenu propriétaire de MySoftware, la gamme de logiciels de productivité bureautique. Celle-ci répond pleinement aux besoins des petites entreprises, et plus de 10 millions de clients l'ont déjà choisie.

Pour rester compétitives face aux grands groupes, les petites entreprises doivent faire face à de nombreux défis. Les produits MySoftware permettent aux gérants des petites entreprises de gagner du temps et de l'argent en offrant des outils faciles à utiliser et conviviaux, pour communiquer avec leurs clients, organiser et suivre leurs produits, créer leurs documentations marketing ou gérer leurs finances.

Les logiciels MySoftware sont commercialisés aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, directement par le web notamment, ou par des détaillants et des partenaires comme Avery, Pitney Bowes et Visa. Dans un futur proche, les logiciels MySoftware seront plus largement édités en Europe et éventuellement en Asie.



Frank van Gilluwe
Président de la
division Utilitaires

La division Utilitaires



«Nos clients apprécient le haut niveau de qualité et la valeur exceptionnelle de nos logiciels. Le plus souvent, les utilisateurs découvrent que nos logiciels leur apportent plus que ce qu'ils en attendaient.»

Créé en 1986, VCOM s'est forgé une solide réputation en proposant des logiciels de grande qualité à des prix abordables, aux professionnels comme aux particuliers. Reconnu comme un acteur majeur dans le domaine des utilitaires PC, VCOM propose aujourd'hui des produits innovants pour la gestion et la protection des ordinateurs. En février 2005, BVRP Software a acquis cet éditeur californien intégrant ainsi sa gamme de logiciels utilitaires.

Les logiciels de sécurité de VCOM, tels que SystemSuite, Fix-It Utilities, AutoSave, Recovery Commander ou SecurErase, permettent aux utilisateurs de protéger leurs ordinateurs grâce à des fonctionnalités anti-virus, pare-feu, anti-spam, et des outils de diagnostic, de récupération des données, ou de suppression totale des données du disque, lorsque l'utilisateur le souhaite.

La gamme VCOM comprend également des **logiciels de développement de site web et de gestion de fichiers** : Web Easy Professional, PowerDesk Pro et Media Easy. En matière **d'utilitaires de gestion des systèmes d'exploitation et des disques**, VCOM propose des solutions leaders pour lancer rapidement et de manière sécurisée plusieurs systèmes d'exploitation et gérer le multi-partitionnement des lecteurs de disques durs, avec les logiciels System Commander, Partition Commander et Copy Commander.

La gamme de VCOM comprend aussi le logiciel AutoSave qui permet de réaliser des **sauvegardes automatiques et non-intrusives**, et Final Bid, un outil de gestion automatique des enchères, pour gagner plus souvent au meilleur prix.

Un tiers du chiffre d'affaires réalisé par VCOM provient des ventes sur le web. 10% des ventes se font à l'international dont une part significative au Japon. Avanquest France et Avanquest UK commercialisent déjà les logiciels VCOM, dont la distribution sera rapidement étendue à tous les canaux de vente au travers du réseau Avanquest.



Avanquest Publishing

«Think global and act local», une stratégie qui fait ses preuves



Christina Seelye
Directeur Exécutif Avanquest Publishing
Amérique & Asie

« Depuis près de 20 ans, le groupe met en place l'infrastructure nécessaire pour créer un réseau global. Notre capacité à nous développer avec des partenaires locaux et des développeurs mondiaux est une première : nous offrons aux développeurs du monde entier de nouvelles opportunités pour accroître leurs ventes tout en optimisant leurs coûts. »

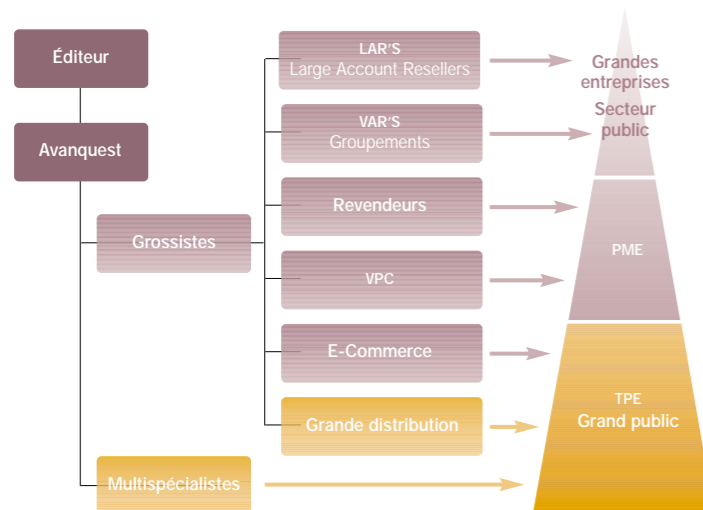


Andy Goldstein
Directeur Exécutif Avanquest Publishing
Europe

« Nous ne sommes qu'aux prémices de la puissance d'Avanquest, en tant qu'acteur global sur le marché des logiciels. A mesure que s'étend notre réseau d'édition, Avanquest Publishing devient une solution évidente pour les développeurs de logiciels qui veulent vendre et commercialiser leurs logiciels sur toute la planète. Parallèlement Avanquest est devenu, pour les partenaires des réseaux de distribution locaux, un fournisseur incontournable de logiciels best-sellers. »

Avanquest Publishing Stratégie Globale & Stratégie par Canal

MODÈLE D'ÉDITION AVANQUEST



Un réseau planétaire

Avanquest offre un accès au marché Retail (ventes au détail en magasins) estimé à plus de 5 milliards de dollars (source NPD).

Les sociétés membres d'Avanquest, qu'il s'agisse de filiales du Groupe ou de partenaires, sont des éditeurs de logiciels disposant d'une forte expérience sur leurs marchés. Ils couvrent 15 000 points de vente et 90% des marchés où la vente de logiciels est développée.

L'objectif d'Avanquest est de couvrir sur tous les territoires où il est présent l'ensemble des canaux de distribution, et tous les 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).

Avec des équipes expérimentées, déployées mondialement et travaillant en 26 langues, Avanquest est en mesure de pénétrer rapidement les nouveaux marchés, pour le compte des divisions logicielles du groupe ou d'éditeurs partenaires tiers.

Des programmes personnalisés pour plus d'efficacité

Avanquest Publishing offre à ses partenaires éditeurs une organisation efficace et fiable pour l'édition de leurs logiciels. En fonction des besoins de chaque partenaire, il peut prendre en charge tout ou partie d'un lancement produit : vente, marketing, conditionnement, production, assemblage, stockage et transport.

Cette capacité à créer des programmes personnalisés permet à la fois de diminuer les risques des partenaires développeurs, et de réduire les temps d'évaluation des acheteurs.

Résultat : grâce à Avanquest, les relations entre les développeurs et les partenaires des réseaux de distribution locaux sont meilleures, ce qui se traduit directement par un accroissement des ventes sur tous les canaux.

Une position dominante

D'excellentes performances de vente sont enregistrées sur plus de 70 logiciels, vendus dans plus de 15 000 points de vente et par le biais de milliers de revendeurs, distributeurs à valeur ajoutée (VAR), partenaires OEM de premier plan, sans parler de présence grandissante des ventes en ligne. Au total, Avanquest vend plus de 20 millions d'unités chaque année à l'échelle planétaire ! La preuve est faite que cette stratégie de «Global Software Publishing» fonctionne et fonctionne même très bien.

Multipliez cette réussite par notre liste de développeurs partenaires, qui comprend les sociétés informatiques les plus réputées au monde, et les résultats parlent d'eux-mêmes : Abbyy, Acronis, ACD Systems, BMG, BVRP, CyberLink, Eisenworld, IMSI, Intuit, Music Match, MySoftware, Map & Guide, Nova Development, Serif, Tenebril, Ulead, VCOM, WinZip...

Témoignage de l'un des nombreux partenaires développeurs d'Avanquest Publishing



«Seulement 4 mois après son lancement, Avanquest a fait référencer notre produit GhostSurf Pro par plus de 15 des principales chaînes de distribution américaines. Dans les 6 mois qui ont suivi, Avanquest nous a permis d'étendre le lancement de GhostSurf Pro sur plus de 4 marchés européens. Grâce à l'expertise globale d'Avanquest, à ses relations avec les réseaux de distribution locaux, aux économies d'échelle réalisées et à l'ensemble des processus de commercialisation immédiatement opérationnels, nos clients peuvent trouver nos produits facilement dans de nombreux pays.»

Joshua Blanchfield
Président Directeur Général de
Tenebril Incorporated

Une Organisation R&D Mondiale



Roger Politis
Fondateur et Directeur
Général du Groupe

« Le développement des logiciels, qui constituent le **patrimoine intellectuel** de l'entreprise, bénéficie d'une nouvelle organisation R&D afin de mieux accompagner la croissance du groupe. »



L'année 2004 a été marquée par un renforcement considérable des structures de Recherche et Développement du Groupe BVRP, avec en ligne de mire deux objectifs principaux :

- > Se doter d'un outil souple et performant, à même de fournir aux Divisions Produits nouvellement créées des produits innovants et compétitifs, dans les meilleurs délais possibles ;
- > S'assurer, dès le stade de la conception et du développement de chaque produit, qu'il sera adapté à tous les canaux de distribution du Groupe lors de sa mise sur le marché – OEM, Avanquest Online, réseaux «Retail» et «Corporate» à travers les filiales de distribution Avanquest.

L'objectif final de cette démarche, qui doit être considérée dans sa perspective globale, est bien évidemment de tirer le meilleur parti de la propriété intellectuelle du Groupe en lui assurant la plus large diffusion possible dans tous les canaux et sur tous les territoires.

Pour accompagner cette stratégie, le département Recherche & Développement a été, lui-même organisé en trois Divisions distinctes, chacune spécialisée dans une catégorie de produits, avec son savoir-faire et ses technologies spécifiques :

- > Les équipes R&D de la Division **«Mobilité et Communication»** sont principalement basées à Levallois-Perret. Celle-ci développe les produits vendus sous la marque BVRP tels que les «classiques» Winfax, Winphone, Utilitaires de diagnostic..., mais aussi les nouveaux logiciels de Mobilité tels que Mobile PhoneTools, LAN Wizard ou ^{BVRP}Connection Manager.
- > La Division **«Productivité»**, en charge notamment des produits de la gamme «MySoftware» tels que MyMailList ou MyInvoices, est basée à San Mateo dans la Silicon Valley.
- > La Division **«Utilitaires»**, constituée autour de la société VCOM nouvellement acquise, est l'auteur de produits best-sellers bien connus tels que System Suite, Fix-It utilities ou Powerdesk. Elle est basée à San Jose en Californie, avec une équipe de développement à Boulder, dans le Colorado.



Par ailleurs, et toujours dans le but de rationaliser les structures, les deux divisions situées en Californie ont été regroupées dans des locaux communs.

Chacune de ces trois équipes est dirigée par un Directeur de la Recherche & Développement, rapportant au Directeur Général du Groupe - ceci permet d'assurer la cohérence des méthodes de travail, des outils et des processus, et aussi d'optimiser au maximum les développements d'outils et de modules communs.

Afin d'accompagner au mieux ce développement, les équipes R&D situées en Chine ont également été renforcées : regroupées dans des locaux communs et modernes situés à Shanghai, c'est maintenant pas moins de trois équipes de R&D distinctes (une par division), totalisant une trentaine d'ingénieurs, qui travaillent de concert avec les équipes principales sur les produits du Groupe.

Cette démarche globale et cohérente a permis au Groupe de se doter de l'outil de R&D indispensable à son développement futur, et permettra une montée en puissance progressive de toutes les catégories de produits constituant le patrimoine intellectuel de l'Entreprise dans les années à venir.

Division OEM : une formidable croissance en 2004



David Wright
Président de
la Division OEM

« Après 16 ans dans le Groupe, je suis encore impressionné par les fonctionnalités toujours plus innovantes et la qualité de nos logiciels. Nos partenaires apprécient la valeur ajoutée et la réduction des coûts que leur apportent les logiciels que nous développons pour eux. »

Créer de la valeur ajoutée pour nos partenaires

Les ventes de logiciels que réalise le Groupe par ce canal proviennent d'accords OEM (Original Equipment Manufacturer) conclus avec les grands opérateurs de téléphonie mobile, des fabricants de micro-ordinateurs, d'assistants personnels, de téléphonie mobile ou de périphériques et accessoires mobiles. Les logiciels sont ici intégrés aux matériels des constructeurs pour les rendre plus conviviaux ou leur apporter de nouvelles fonctionnalités.

Des produits plus conviviaux

Intégrés aux téléphones portables, aux assistants personnels ou aux cartes PC Bluetooth™, les logiciels BVRP Mobile PhoneTools® et Pocket PhoneTools® donnent à l'utilisateur un accès Internet rapide, lui permettent d'envoyer plus facilement des SMS ou de gérer ses contacts, pour ne citer que quelques unes de leurs fonctionnalités. L'objectif est de faciliter la connexion, et d'offrir en quelques clics, de manière conviviale et intuitive, toute une palette d'outils de communication. Le succès auprès des géants de l'informatique ou des télécommunications provient aussi du fait que les logiciels BVRP sont localisés et traduits, pour certains en 30 langues.

Des économies pour le fabricant, de la satisfaction pour l'utilisateur

Les solutions de diagnostic et d'auto-réparation de BVRP Software vont également en ce sens. Le Groupe propose à ses partenaires OEM de réduire leurs coûts de support et de maintenance en intégrant, dans leurs matériels PC ou réseau, des produits tels que Modem Helper, Modem Medic, Modem Xpert® ou Lan Wizard®. En réduisant les appels au support technique et les retours de matériels injustifiés, en identifiant l'origine du problème technique, ou en restaurant des fichiers endommagés, ils génèrent d'importantes économies pour le constructeur et engendrent une plus grande satisfaction client.



Une activité en pleine croissance

Les activités OEM du Groupe représentent 21% de son chiffre d'affaires Logiciels, en croissance de près de 60% en 2004.

La qualité et l'universalité des logiciels BVRP ont conquis les grands noms de l'informatique et des télécommunications : Amigo, Askey, Asustek, Bewan, Bouygues, Billinton, Blueway, British Telecom, Com1, Conexant, Creatix, Dell Computer, EADS, Enfora, Falcom, France Telecom, Freescale, Fujitsu-Siemens, Global Suntec, Hayes, Hewlett Packard, Kyocera, Intel, Lexmark, LightSpeed, L&M Technologies, Motorola PCS, Motorola iDEN, Multi-Tech, Mitsubishi, Netgear, Novatel Wireless, Optimus, Opticom Communications, Packard Bell, Philips, Pretec, Sagem, Siemens, US Robotics, Vantage Mobile, Way Telecom, Windigo, YX Wireles, et Zoom.

De nouvelles filiales en Asie pour renforcer les partenariats OEM

Début 2005, deux filiales commerciales ont été créées à Séoul et à Shanghai, et le centre de R&D de Shanghai a été renforcé. Ce développement du Groupe en Asie – 2^{ème} marché mondial pour les logiciels après les Etats-Unis - vient renforcer les partenariats existants avec les principaux constructeurs d'ordinateurs et de téléphones mobiles qui possèdent des lignes de production en Asie (Dell, HP, Kyocera, Lexmark, Motorola, etc). La signature de nouveaux partenariats, notamment avec les grands acteurs asiatiques, devraient être favorisée.



Avanquest Online



Fabrice Le Camus
Directeur Exécutif de la
Division Web du Groupe

« Pour l'édition de logiciels, Internet est devenu un canal de distribution majeur. Mettre en œuvre la stratégie offensive du Groupe dans ce domaine, fortement contributeur à sa croissance future, est un challenge que je relève chaque jour avec enthousiasme ! »

Le commerce électronique est un axe de développement stratégique pour le Groupe. Celui-ci a réalisé 4% de ses ventes de logiciels sur Internet au travers de ses différents sites en 2004. Il s'est fixé pour objectif de doubler les ventes en ligne de ses logiciels et de ceux de ses éditeurs partenaires en 2005, afin d'atteindre au minimum 10% du chiffre d'affaires du Groupe en 2006.

d'Avanquest Online Store (<http://www.shop.avanquest.com>). Ce programme de développement des ventes par Internet inclut la mise en ligne d'un catalogue logiciel unifié, adapté aux spécificités de chaque pays.

Une division spécifique à dimension internationale

Afin de mettre en œuvre cette stratégie ambitieuse, une division spécifique au Web, Avanquest Online a été créée. Placée sous la direction de Fabrice Le Camus, Directeur Général d'Avanquest France, elle pilote la commercialisation Internet de l'ensemble des produits du groupe et de ses filiales, sur tous les territoires.

Basée sur une puissante plateforme de e-commerce développée par le Groupe, Avanquest Online offre à la vente, sous la forme d'un catalogue logiciel unifié, l'ensemble des logiciels édités par Avanquest Publishing.

Une stratégie ambitieuse de développement des ventes sur le Web

Après le lancement de Mobileffects (<http://www.mobileffects.com>), le site de téléchargement de contenu dédié aux utilisateurs de téléphones mobiles, puis le rachat de la société californienne V-Communications, qui réalise un tiers de son chiffre d'affaires sur le web, Avanquest Software renforce sa stratégie de développement des ventes sur Internet. La refonte totale de ses sites de vente en ligne a abouti à la création



Avanquest Online Store,
Site international de ventes en ligne

Organisation du Groupe



L'équipe Chefs Produits d'Avanquest Software



Collaborateurs d'Avanquest Deutschland

Ressources humaines : Un puissant capital humain

300 collaborateurs ont célébré en 2004 vingt ans de passion, de croissance et d'innovation

La société française qui ne comptait que 2 salariés, Bruno Vanryb et Roger Politis, l'année de sa création en 1984, est aujourd'hui présente dans le monde entier. Elle a vendu, en 20 ans, plus de 100 millions de logiciels en 26 langues... Depuis 20 ans, les collaborateurs et les dirigeants du groupe donnent la priorité à la créativité et à l'imagination. C'est elle qui leur a permis de concevoir, de maîtriser, et d'intégrer dans leurs produits toutes les innovations rendant possible la convergence entre la micro-informatique et la communication.

La passion de l'innovation

BVRP, aujourd'hui Avanquest Software, ce sont des femmes et des hommes animés d'une même passion : la passion l'innovation. Elle se traduit par une volonté constante d'anticiper les nouveaux besoins et les nouveaux usages générés par l'évolution de technologies, et par un souci permanent du confort de l'utilisateur, au-delà de la performance technique. La recherche et le développement sont au cœur de l'entreprise : près de 30% des salariés du Groupe s'y consacrent !

La culture du changement

Pour s'adapter à un environnement en constante mutation, les dirigeants veillent à conserver une organisation souple où les circuits de décision sont courts et les responsabilités partagées. Grâce à une structure flexible, chaque collaborateur peut trouver sa place et s'y épanouir. Conscient de la richesse apportée par les hommes, chaque société du Groupe engage des dépenses de forma-



Célébration des Vingt ans de BVRP Software

tion s'adressant potentiellement à l'ensemble des salariés : formation technique, mise à niveau de compétence, apprentissage de langues étrangères, stage de management...

La communication entre les collaborateurs des différents services, filiales ou pays, est favorisée par des rencontres lors de déplacements au sein des différentes entités du groupe ou lors de salons professionnels. Les échanges, le travail d'équipe et l'esprit d'entraide sont constamment encouragés, notamment par le biais d'un puissant Intranet, véritable outil d'information et de travail, partagé par tous les employés du groupe. Résultat : en dépit des constantes évolutions technologiques et d'une conjoncture économique fluctuante, Avanquest Software est une entreprise «où il fait bon vivre» !

Une éthique responsable

Il n'y a pas de développement durable sans éthique. La performance dure car elle se fait dans le respect de l'autre : respect des clients bien sûr, puisque ce sont eux qui font exister l'entreprise, mais aussi des actionnaires qui en accompagnent le développement, des fournisseurs qui font équipe avec elle, et surtout des collaborateurs, présents dans le monde entier, sans qui Avanquest Software n'aurait jamais pu connaître une telle croissance. Grâce à la qualité de ses collaborateurs et au respect de ses valeurs, BVRP, dorénavant Avanquest Software, a su évoluer pour demeurer une entreprise qui devance les nouveaux besoins des utilisateurs et génère une croissance durable et profitable.

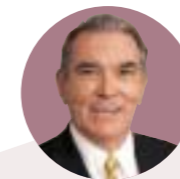
Développement durable et gouvernement d'entreprise



Bertrand Michels



Gilles Quéru



Jean-Claude Vrignaud

Le groupe Avanquest est convaincu que la problématique du développement durable ne se résume pas à une approche écologique, mais qu'elle est un élément clé du fonctionnement d'une entreprise moderne, pour qui croissance doit être synonyme de progrès dans tous les domaines.

Persuadé 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 l'environnement, le groupe Avanquest Software s'inscrit dans une logique de responsabilité vis-à-vis de ses actionnaires, de ses clients, de ses fournisseurs et des collaborateurs de l'entreprise.

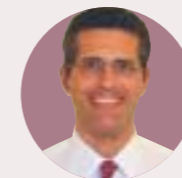
Son approche du développement durable s'articule autour de deux concepts clés : le respect des parties prenantes et la transparence de l'information.

Une grande transparence vis à vis des actionnaires

Coté depuis 1996, le Groupe BVRP, dorénavant Avanquest Software, établit un dialogue permanent avec ses 8 609 actionnaires. Il leur propose, au-delà de ses obligations légales, un flux continu d'informations.

- > L'ensemble des communiqués financiers et institutionnels, le rapport annuel et les principaux communiqués produits sont systématiquement envoyés à tous les actionnaires disposant de 500 titres ou plus.
- > 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.
- > La communication de l'entreprise est 100% bilingue. Toutes les informations publiées sont mises à jour en temps réel sur les sites Web du groupe ainsi que sur les principaux sites financiers.
- > 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.

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.



Olivier Hua
TURENNE



Jean-François Dufrasne
EURIDI

Avanquest Software est une entreprise fondée sur la responsabilité et l'éthique.

La politique de BVRP, aujourd'hui **Avanquest Software** est celle d'une entreprise responsable, préoccupée d'éthique, ce qui se traduit dans tous les domaines de la vie de l'entreprise.

Un gouvernement d'entreprise collégial

Le Comité de Direction est composé des fondateurs du groupe **Avanquest Software**, Bruno Vanryb en charge de la Stratégie, et Roger Politis à la tête de la R&D et des Ressources Humaines, ainsi que du Directeur Financier du groupe. Un Comité de Direction élargi, comprenant l'ensemble des dirigeants des filiales en Allemagne, en Angleterre, en Espagne 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 de l'entreprise sont discutées et validées collectivement.

Grâce à ce fonctionnement collégial, les décisions importantes prennent toujours en compte les impératifs stratégiques, techniques, humains et financiers.

Le Conseil d'Administration du Groupe 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, et Jean-Claude Vrignaud, Directeur Général de Metasolv Software, représentent le monde de l'industrie. La société Turenne Capital Partenaires et Euridi ont également rejoint le Conseil d'Administration du Groupe dans le cadre de l'augmentation de capital réalisée en septembre 2003 et représentent le monde financier.

La composition du Conseil d'Administration reflète la volonté du groupe de se développer aux Etats-Unis : outre Bob Lang, Président d'Avanquest Software USA, Christina Seelye, CEO d'Avanquest Publishing USA, Andy Goldstein, fondateur de MediaGold, aujourd'hui **Avanquest Deutschland**, 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 chaque fois que des décisions importantes doivent être prises en temps réel.

Des collaborateurs associés aux fruits de la croissance

Les fondateurs ont toujours souhaité faire de **BVRP**, aujourd'hui **Avanquest Software**, une entreprise où il fait bon travailler: Ce qui passe par le souci d'associer les salariés aux bons résultats de l'entreprise :

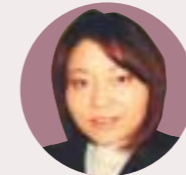
- > L'actionnariat salarié a été mis en place dès 1996 au travers de plans d'options successifs qui ont permis à de nombreux collaborateurs de devenir également actionnaires de leur entreprise ;
- > En 2004, une prime a été distribuée à chacun des salariés afin de les faire bénéficier des excellents résultats de l'entreprise.

Le dialogue et la communication sont également privilégiés. L'intranet du groupe, accessible à tous, 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. Chaque salarié peut librement rencontrer les dirigeants du groupe, et des entretiens de suivi de carrière ont lieu chaque année.

Une relation qualitative avec les fournisseurs

Acheter au meilleur prix et bénéficier d'excellentes conditions de paiement sont des actes de bonne gestion. Mais **Avanquest Software** souhaite y parvenir en développant une relation durable et qualitative avec les fournisseurs, ce qui s'est traduit concrètement par la mise en place d'un certain nombre de règles :

- > Tout investissement dont le montant dépasse 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.



Nana Kurosawa
Directeur
du Développement Asie

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

Une relation de confiance avec ses clients

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

Mais le succès de nos produits vient aussi de la relation de qualité que nous développons avec nos clients, faite d'écoute et de respect. Par exemple, la compatibilité de nos produits est toujours favorisée afin de ne jamais mettre en difficulté nos utilisateurs lors de la sortie de nouvelles versions de nos logiciels. Et, 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.

Le Groupe BVRP en bourse

Progression de 39% en 2004 BVRP surperforme tous les indices

Les performances opérationnelles du groupe BVRP et le succès de sa stratégie ont été salués par une hausse spectaculaire du cours de l'action. Après une augmentation de 55% en 2003, l'action BVRP a progressé de plus de 39% en 2004, affichant une fois de plus une performance largement supérieure aux indices de référence (Nouveau Marché et SBF 250). La progression est même de 56% si l'on compare la moyenne des cours de 2004 et celle de 2003.

Les premiers mois de 2005 ont confirmé cette tendance avec une nouvelle hausse de près de 40% en quatre mois, plaçant BVRP dans le top 15 des meilleures performances du SBF 250 depuis le 1er janvier 2005. Avec une capitalisation qui dépasse désormais 100 M€ et un volume quotidien d'actions échangées en forte hausse depuis l'été 2004, BVRP a intégré en janvier 2005, les indices CAC Small 90 et SBF 250 nouvellement créés par Euronext.

Privilégiant toujours la qualité et la transparence de l'information, BVRP Software, qui adhère au segment Next Economy depuis sa création en 2002, a présenté ses comptes annuels en normes IFRS, dès 2004, soit avec un an d'avance.

Des actionnaires de référence

L'agrément Anvar, obtenu par BVRP en 2003, et le fort regain d'intérêt pour les valeurs « small et mid-cap » ont contribué au renforcement notable du poids des fonds d'investissement dans le capital de BVRP. Au cours de l'année 2004, Edmond de Rothschild Investment Partners, filiale de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild a franchi à la hausse, le seuil de 5% du capital de BVRP Software et AGF Private Equity a pris une participation de plus de 4% après avoir acquis puis converti la totalité des obligations convertibles (Océane) encore détenue par la Société Générale.

Aujourd'hui, environ 300 fonds, dont Fidelity Investment, présent depuis l'introduction en bourse, détiennent 62% du capital de BVRP (contre 57% à fin 2003 et 40% en 2002).

BVRP compte aujourd'hui 8 600 actionnaires (source Sicovam décembre 2004).

ACTIONNAIRES	NOMBRE D' ACTIONS	% CAPITAL
Roger Politis	191 939	3,14%
Bruno Vanryb	142 500	2,33%
Bertrand Michels	92 984	1,52%
Andrew Goldstein	92 137	1,51%
Robert Lang	25 445	0,42%
Thierry Bonnefoi	22 080	0,36%
Fonds gérés par Turenne Capital Partners	556 550	9,11%
Fonds gérés par Euridi	340 000	5,56%
Sous-total 1 Action de concert	1 463 635	23,95%
Fidelity *	378 637	6,20%
Edmond de Rothschild IP*	296 142	4,85%
AGF Private Equity*	253 925	4,16%
AFER Flore *	172 112	2,82%
BVRP	1 940	0,03%
Public	3 543 637	58,00%
Sous-total 2	4 650 393	76,11%
Total général	6 110 028	100%

*Estimation



Photographie : Thierry Vasseur

Sommaire

2	Sommaire	10	Avanquest Software	20	Organigramme
3	Message des fondateurs	11	Avanquest Publishing	21	Ressources Humaines
4	Les Chiffres clés	14	Organisation internationale	22	Développement durable et gouvernement d'entreprise
6	Les temps forts 2004	16	Division OEM	26	Le Groupe en bourse
8	Organisation du Groupe	18	Avanquest Online		

Relations Analystes & Investisseurs : **Thierry Bonnefoi**
Tél. : +33 (0) 1 41 27 19 74
tbonnefoi@avanquest.com

Communication : **Christine Sauvaget**
Tél. : +33 (0) 1 41 27 19 82
csauvaget@avanquest.com

Conception-Réalsation : **gestecom**
Tél. : +33 (0) 1 41 22 38 00