



RAPPORT ANNUEL
2005



Sommaire :

Message des fondateurs _____	2
Les temps forts de l'année 2005 _____	4
Résultats financiers de 2005 _____	6
Avanquest Software en bourse _____	8
L'organisation R&D _____	10
Avanquest Software Technology _____	12
Avanquest Software Publishing _____	14
Avanquest Software OEM _____	16
Avanquest Software Online _____	18
L'organisation du Groupe _____	20
Développement Durable _____	22
Cap sur 2006 _____	26



L'esprit de conquête selon

AVANQUEST SOFTWARE

Après 10 ans de cotation, cap vers une nouvelle dimension !

Pour nous les fondateurs, 2005 est une année qui revêt une importance particulière, puisque c'est celle durant laquelle BVRP Software, le Groupe que nous avons fondé en 1984, est devenu Avanquest Software. Le fait que cet exercice 2005 se soit avéré être un cru exceptionnel en termes de chiffre d'affaires et de résultat, avec une croissance à deux chiffres sur tous les canaux de vente, vient renforcer encore la nouvelle identité que nous souhaitons donner au Groupe, combinant croissance profitable, dimension internationale et esprit de conquête.

Grâce à une stratégie d'investissement très offensive, 2005 est également l'année qui a vu tripler les ventes Internet, durant laquelle les ventes de logiciels développés par le Groupe ont augmenté de 66%, et où quatre nouvelles filiales ont été créées : Avanquest Italia à Milan, Avanquest China à Shanghai, Avanquest Korea à Seoul et Avanquest BB à Tokyo, en partenariat avec Softbank, leader japonais du logiciel. Grâce à cette expansion territoriale, Avanquest est aujourd'hui une vraie multinationale, un cas unique dans l'histoire du logiciel français avec une présence directe dans neuf territoires depuis la Californie jusqu'au Japon, une couverture mondiale grâce à Internet, et des logiciels traduits jusqu'en 27 langues.

Pour 2006, tous les indicateurs sont au vert : grâce aux investissements importants réalisés en 2005, l'exercice est attendu en forte croissance, croissance portée à la fois par la mise sur le marché de nouveaux produits innovants, et par le développement des ventes sur l'ensemble des territoires où le Groupe est présent.

Enfin, en 2006, nous fêterons nos 10 ans de cotation. Entre la petite PME de 1996 qui employait 30 salariés pour un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros, et l'entreprise globale de 400 collaborateurs en route vers son objectif de 100 millions d'euros, que de chemin parcouru en votre compagnie !

Nous vous remercions de votre confiance.

Bruno VANRYB
Président-Directeur Général

Roger POLITIS
Directeur Général

2005

Cap sur un
changement
de dimension

Changement de nom,
Intensification de nos efforts de recherche,
Nouvelles avancées à l'international,
Renforcement sur tous nos circuits
de commercialisation.

1^{er} semestre

JANVIER

● Partenariat avec Broadcom

Cet accord avec l'un des principaux fournisseurs de solutions intégrées de semi-conducteurs de communication à large bande se concrétise par la création d'une solution intégrée Bluetooth pour PC et téléphones mobiles, la plus performante et la plus simple du marché. Mise à la disposition des partenaires Bluetooth de Broadcom, cette version associe BVRP Mobile PhoneTools à BTW (Bluetooth for Windows) de Broadcom, logiciel Bluetooth le plus largement déployé dans l'Industrie.

● Arrivée des téléphones mobiles Motorola au Japon

Vodafone commercialise sur l'archipel nippon les téléphones mobiles Motorola équipés du célèbre BVRP Mobile PhoneTools. Cette solution logicielle innovante équipait déjà ses combinés, câbles USB et dongles Bluetooth en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique Latine et dans d'autres pays d'Asie.

FÉVRIER

● Acquisition de VCom

Par l'acquisition de cet éditeur californien, le Groupe - qui développe et possède déjà deux gammes dans les domaines de la Productivité (sous la marque MySoftware) et des logiciels de Mobilité et de Communication (sous la marque BVRP) - se positionne sur le segment des Utilitaires PC, marché identifié comme stratégique et renforce sa présence déjà stratégique aux Etats-Unis, 1^{er} marché mondial des logiciels.

MARS

● Lancement d'Avanquest Online

Avanquest Software Online - structure d'envergure internationale, appuyée par des équipes locales dédiées dans chaque filiale du groupe, se consacrant à la montée en puissance et à l'optimisation des ventes en ligne - annonce sa première grande réalisation : la refonte mondiale des sites de commerce électronique du Groupe. Nommés Avanquest Online et basés sur un concept innovant de «boutique en ligne», ceux-ci bénéficient d'une ergonomie beaucoup plus fonctionnelle.

● Création d'Avanquest Korea et Avanquest China

Le Groupe procède à l'ouverture de deux filiales commerciales dédiées au marché asiatique à Séoul et à Shanghai, ville où sont établis les deux plus grands fabricants asiatiques de téléphones mobiles ainsi que l'un des centres de R&D - considérablement renforcé durant l'année 2005 - appartenant à Avanquest. Ces implantations apparaissent comme idéales de par la proximité du pôle de développement et des autres marchés-phares de l'Asie (Taiwan, Japon...).

JUIN ● Une nouvelle identité globale

BVRP Software change de nom et devient Avanquest Software ! Le Groupe fédère sous une marque internationale l'ensemble de ses activités de développement et d'édition de logiciels. Avanquest Software symbolise, par son dynamisme, l'esprit de conquête de l'entreprise et sa volonté d'investir de nouveaux territoires géographiques et technologiques. Il était devenu essentiel d'unifier le nom de la société et la dénomination sous laquelle elle s'est développée à l'international depuis plusieurs années et est réellement connue par ses dizaines de millions de clients de part le monde.

2^{ème} semestre

JUILLET

● Acquisition de Magnaways

Acquisition de Magnaways et internationalisation du concept BlueSquad. Indépendamment des logiciels disponibles sur les boutiques Avanquest Online, le Groupe souhaitait également proposer aux utilisateurs du monde entier une offre dynamique, en perpétuelle évolution, à prix très compétitifs. Avanquest Software a procédé à l'acquisition de Magnaways, créateur du célèbre site de vente en ligne allemand, BlitzBox. Avanquest Software Online a ainsi pu décliner à l'international ce concept très innovant, sous le nom de BlueSquad.

SEPTEMBRE

● A la conquête du Japon, 2^{ème} marché mondial des logiciels !

Avanquest Software et SoftBank BB, groupe évoluant dans les domaines de l'informatique et des infrastructures à haut débit, leader incontestable sur son marché domestique créent une société commune : Avanquest BB. Cette alliance va permettre à Avanquest d'accompagner la mise sur le marché international des logiciels novateurs des développeurs japonais et aux utilisateurs nippons de disposer des solutions les plus innovantes au niveau mondial.

● Naissance d'Avanquest Italia

Après la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Espagne, Avanquest se dote d'une filiale à 100% en Italie, pour compléter son expansion territoriale en Europe. Forte d'une part de marché proche de 8% du marché Logiciel européen avec un taux de croissance de 16,5% en unités vendues et 10% en revenus, l'Italie représente pour le groupe un relais de croissance en Europe.



OCTOBRE

● Alliance avec Sun Microsystems

Par cet accord, Avanquest Software assure la commercialisation de Sun StarOffice 8 sur le marché retail européen. Des versions en téléchargement sont disponibles sur les sites de vente en ligne Avanquest Online accessibles depuis l'Allemagne, l'Angleterre, l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie, le Portugal et la Suisse. Avanquest a également effectué la mise sur le marché de la version packagée de la moins coûteuse des suites bureautiques majeures, dans plus de 5 000 points de vente à travers toute l'Europe.

● Accord avec Haier

Haier, l'un des fabricants leaders de téléphones mobiles sur le continent asiatique choisit BVRP Mobile PhoneTools pour équiper ses téléphones tribandes T3000 puis l'ensemble de sa gamme.



Nouvel exercice record : Une année alliant rentabilité et investissements pour le futur



«Avanquest Software réussit à combiner avec succès croissance et rentabilité tout en investissant pour rester à la pointe de l'innovation technologique.»

Thierry Bonnefoi, *Directeur Administratif et Financier.*

Un exercice consacré à la mise en place des relais de croissance

L'année 2005 a été particulièrement active avec la mise en place d'investissements significatifs destinés à préparer la croissance des années futures :

- Acquisitions du développeur américain de logiciels utilitaires V Communications et du spécialiste allemand du e-commerce Magnaways ; Ces acquisitions sont dorénavant totalement intégrées dans le modèle Avanquest.
- Ouverture de filiales en Italie, en Chine, en Corée et au Japon, avec pour cette dernière un accord de partenariat avec Softbank BB, leader de la distribution logicielle au Japon, accord qui a permis la création d'Avanquest BB, filiale commune détenue à 51% par Avanquest.
- Mise en place d'une nouvelle organisation destinée à renforcer les gammes de logiciels développées en interne et par conséquent la propriété intellectuelle du groupe. Les logiciels développés par Avanquest sont désormais gérés par trois divisions « produits » : Mobilité, Productivité et Utilitaires. Ces divisions s'appuient sur de équipes de recherche-développement significativement renforcées notamment en Chine où 45 ingénieurs sont dorénavant employés par Avanquest China à Shanghai.
- Enfin une stratégie très offensive sur le web dont les ventes ont triplé en 2005 s'est progressivement mise en place avec le lancement mondial d'Avanquest Online et de Bluesquad, qui offrent à la vente et au téléchargement, sur la plateforme technologique du groupe et au travers de 16 sites couvrant tous les territoires, l'ensemble des logiciels édités par Avanquest.

Une nouvelle croissance à deux chiffres

Le Groupe Avanquest Software affiche une nouvelle progression record de son chiffre d'affaires, enregistrant son huitième semestre consécutif de croissance. Le chiffre d'affaires annuel atteint 70,6M€, en hausse de 24% (+11% en données proforma) tiré par la très forte progression de l'activité Logiciels, cœur de métier du groupe, dont les ventes progressent de 32%.

Cette croissance est le fruit d'une forte progression de chacun des canaux de commercialisation, démontrant ainsi le bien-fondé de la stratégie multi-territoires et multi-canaux du Groupe :

- L'activité OEM affiche une hausse de ses ventes de 30% à 16M€, grâce au succès de la gamme mobilité ;
- Les ventes du commerce électronique triplent, atteignant ainsi l'objectif annoncé de 10% des ventes logiciels contre 4% en 2004 ;
- L'activité Retail contribue également à cette croissance, avec des ventes en progression de 22% sur l'année.

La stratégie d'investissement sur les gammes de logiciels développé en interne est d'ores et déjà validée par les chiffres puisque la croissance des logiciels propriétaires s'est établie à 66% en 2005.

Hausse continue de la rentabilité

Le déploiement de la stratégie s'est accompagné d'une forte augmentation des investissements en recherche et développement (+43,8% par rapport à 2004) et d'efforts soutenus en marketing (+33%) mais ne s'est pas fait au détriment de la rentabilité.

En effet, le Groupe Avanquest Software améliore à nouveau son résultat opérationnel en 2005, qui atteint 9,0M€ (soit 12,8% du chiffre d'affaires) affichant une progression de 35% supérieure à la croissance des ventes.

Cette nouvelle forte croissance des résultats a été favorisée par l'excellente performance des activités les plus contributrices de marge (à savoir l'OEM et le commerce électronique), ainsi qu'au spectaculaire redressement de la filiale allemande et à une bonne maîtrise des coûts de structure. Le taux de marge sur coût direct progresse ainsi de 3% pour s'établir à 67%.

Le résultat net affiche une hausse de plus de 30% à 6,9M€, soit 9,8% du chiffre d'affaires. Il bénéficie cette année encore d'un taux d'impôt réduit (21%) grâce à l'obtention de crédits impôt recherche pour un montant de 1M€ en France et aux Etats-Unis.

Ces résultats prennent en compte un intéressement versé pour la première fois à l'ensemble des salariés du groupe pour un coût global de 0,6M€.

Une structure financière renforcée

La rentabilité opérationnelle et la bonne maîtrise du besoin en fonds de roulement ont permis au groupe d'améliorer une nouvelle fois sa structure financière, avec une augmentation de 11% de la trésorerie nette des dettes financières et de 42% des capitaux propres.

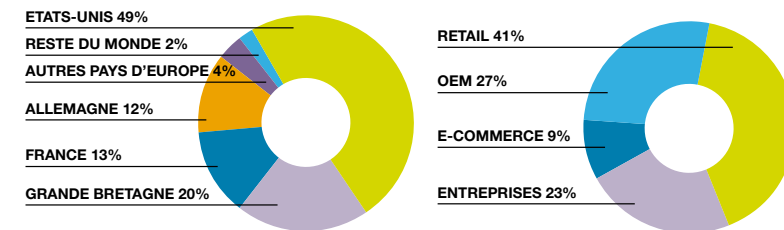
La trésorerie brute atteint 22,8M€ (contre 19,7M€ en 2004), donnant les moyens au groupe de continuer à financer ses opérations de croissance externe sans faire appel au marché.

Perspectives 2006 : La montée en puissance continue

Après cette année record, l'année 2006 verra les différents relais de croissance mis en place en 2005 porter leurs fruits avec une nouvelle forte croissance attendue sur le Web, sur les logiciels développés en interne ainsi que sur les nouveaux territoires où le groupe est désormais présent.

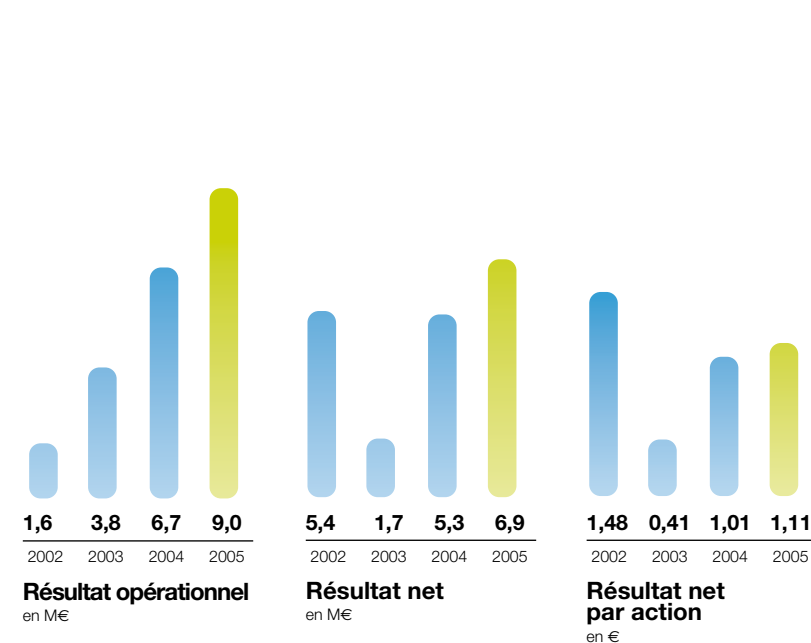
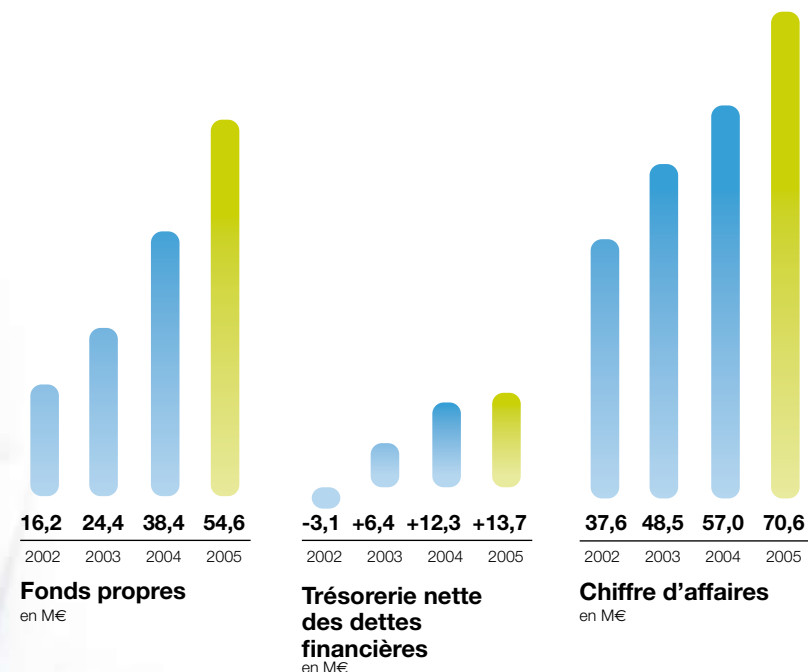
Pour l'exercice 2006, la direction du Groupe anticipe donc un accélération de la croissance interne avec un chiffre d'affaires compris entre 80 et 83M€ (soit une croissance organique de 13 à 18%), et un résultat opérationnel dont la hausse accompagnera celle du chiffre d'affaires, et devrait être compris entre 11 et 13%.

Répartition du chiffre d'affaires 2005



Par pays

Par canal de distribution



Le groupe Avanquest fête ses 10 ans de cotation

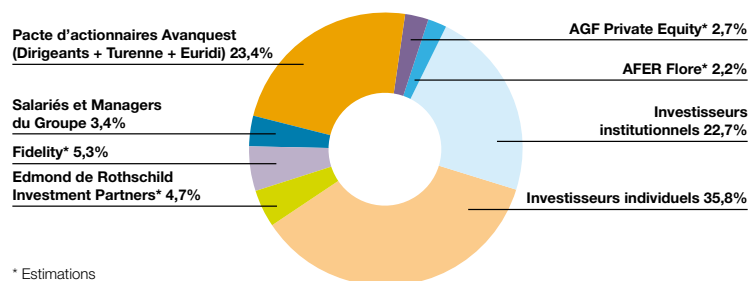
Introduit au Nouveau Marché en décembre 1996, le groupe Avanquest fêtera cette année ses 10 années de cotation. En 1996, la société, qui employait 30 salariés, essentiellement basés en France, réalisait un chiffre d'affaires de 4M€. En 10 ans son chiffre d'affaires aura été multiplié par 20 et ses effectifs par 14 avec aujourd'hui plus de 400 collaborateurs répartis dans le monde entier.

Durant ces dix années le groupe aura connu des périodes boursières fastes et des périodes plus calmes, la bulle Internet des années 1998-2000 avec un plus haut atteint en mars 2000, l'éclatement de la bulle, avec une chute générale des cours et un plus bas touché en septembre 2001. Depuis cette date, le cours de bourse aura progressé régulièrement reflétant un retour de la confiance des investisseurs dans les valeurs de croissance profitables.

Depuis ses débuts, Avanquest Software a toujours privilégié la qualité et la transparence de l'information donnée au marché. Le groupe a donc rejoint le segment Next Economy dès sa création en 2002. Ce souci permanent de fournir une information claire et complète, y compris lors des périodes difficiles, a été récompensé cette année par une nomination au prix Cristal, prix attribué aux sociétés ayant la meilleure information financière.

La progression du cours de bourse et la qualité reconnue de l'information financière auront permis au groupe Avanquest d'intégrer les indices CAC Small 90 et SBF 250 en 2004.

Capital au 31/12/05



Avanquest surperforme tous les indices depuis quatre ans

En 2005, et ce pour la quatrième année consécutive, l'action Avanquest a largement surperformé les principaux indices des valeurs technologiques et ses indices de référence (SBF 250, Cac Small 90) avec une croissance de plus de 39% sur l'exercice.

Le cours moyen de l'action a connu une croissance de plus de 64% en 2005, par rapport au cours moyen de 2004 (qui avait lui-même progressé de 56%), avec une progression particulièrement remarquable les quatre derniers mois de l'année.

Après avoir dépassé le seuil symbolique des 100M€ de capitalisation durant le premier trimestre de l'année, la capitalisation a atteint 131M€ en fin d'année.

L'année 2005 aura également été marquée par une augmentation significative (+50%) en termes de volumes traités, tendance qui s'est poursuivie durant les premiers mois de 2006 avec une nouvelle progression de près de 50%, signe d'un regain d'intérêt fort pour notre valeur.

Un actionariat fidèle et diversifié

Avanquest Software compte à son capital des actionnaires fidèles, certains présents depuis nombreuses années comme Fidelity Investments ou Afer Flore (groupe Aviva), d'autres depuis deux ou trois ans tels que Turenne Capital Partenaires, Euridi, AGF Private Equity ou Edmond de Rothschild Investment Partners.

L'agrément Anvar, obtenu par Avanquest Software en 2003, a contribué notablement au renforcement du poids des fonds d'investissement dans le capital d'Avanquest. Ainsi, environ 300 fonds détiennent plus de 63% du capital d'Avanquest.

Les salariés et le management du groupe sont également très présents avec une participation de 11%.

Le groupe Avanquest compte aujourd'hui 9 400 actionnaires, en progression de près de 10% par rapport à l'année précédente (source Sicovam décembre 2005).

Une Dimension Internationale
au Service de l'Innovation.
Une Nouvelle Identité Globale et Fédératrice.



L'organisation R & D

Accélérateur d'Innovation

Avanquest Software Technology

Le Patrimoine Intellectuel de l'Entreprise

Avanquest Software Publishing

Un Editeur Global connecté sur le monde

Avanquest Software OEM

Une Nouvelle Année de Records

Avanquest Software Online

Un décollage en marche

Accélérateur d'Innovation



« Le terme d'innovation est souvent réduit à l'invention d'une nouveauté. Or l'amélioration d'un produit qui existe déjà ou la conception d'une solution réunissant des fonctions auparavant disparates sont également d'excellents facteurs de progrès. Notre stratégie est de poursuivre sans distinction ces trois axes de recherche fondamentaux. »

Roger Politis, *Fondateur et Directeur Général du groupe Avanquest Software.*

Le département Recherche et Développement, qui bénéficie d'une nouvelle organisation mise en place en 2005, est l'un des plus dynamiques de son secteur. Depuis plus de vingt ans, il permet la création de logiciels innovants, dont les performances et la facilité d'usage sont reconnues dans le monde entier. Cette structure toute récente accélère la dynamique de progrès d'Avanquest, comme le confirme le grand nombre de produits sortis en 2005 et en 2006.

Des équipes dédiées pour chacune des trois gammes en Propriété Intellectuelle

Résolument international, ce service s'articule autour des trois gammes en Propriété Intellectuelle du Groupe :

- **Mobilité et Communication** pour les logiciels « BVRP » (WinFax, WinPhone, outils de diagnostic...) et les nouvelles solutions nomades Mobile Phone Tools, Mobile Média Studio, Connection Manager. Les équipes de développement se répartissent entre les sites de Paris et de Shanghai ;
- **Productivité** pour la gamme d'outils bureautiques commercialisés sous la marque MySoftware (MyMailList, MyInvoices...) et développés à Pleasanton dans la Silicon Valley et à Shanghai ;
- **Utilitaires** regroupant les best-sellers V-Com System Suite, Fix-It Utilities (« Réparez votre PC » en français), Powerdesk dont les développeurs opèrent à Pleasanton en Californie, à Boulder dans le Colorado et à Shanghai.

Chacune de ces équipes dédiées est dirigée par un Directeur de la Recherche & Développement, rapportant directement au Directeur Général du Groupe. Cette organisation assure la cohérence des méthodes de travail, des processus, et permet d'optimiser au maximum les développements d'outils et de modules communs.

Une structure souple et performante

Avanquest dispose d'une capacité exemplaire pour fournir aux Divisions Produits du Groupe des solutions innovantes et compétitives, dans les meilleurs délais. L'organisation R&D du Groupe garantit, dès le stade de la conception et du développement, la compatibilité de chaque produit avec tous les canaux de vente (OEM, Internet, Retail et Entreprises), permettant ainsi de tirer le meilleur parti de sa propriété intellectuelle, en lui assurant la plus large diffusion possible sur tous les territoires.

Un puissant réseau international

Avec des effectifs en hausse de 25 % en 2005, et un budget qui représente près de 20% de son Chiffre d'Affaires, le département Recherche et Développement dispose de compétences et de moyens très importants. Plus de 100 ingénieurs et techniciens sont répartis dans les trois centres R&D du groupe, en France, en Chine et aux Etats-Unis. Des chaînes d'assemblage virtuelles permettent aux chercheurs de travailler sur la même base, en partageant le même code, selon le principe des sous-ensembles. Différentes parties de programmes peuvent ainsi être élaborées séparément sur les trois continents, puis assemblées et testées en phase finale de part et d'autre de l'Atlantique.

L'optimisation permanente

Avanquest effectue en continu la mise à jour de ses logiciels. Une nouvelle version de chaque produit apparaît en moyenne tous les six mois, un an au maximum, et des patchs sont disponibles tous les mois.

Quant au développement de nouvelles solutions, il s'est encore accentué en 2005. La mise sur le marché de programmes de contenus multimédia et de sécurité, ainsi que le développement d'une nouvelle gamme dédiée à la gestion d'entreprise, se sont traduits par une progression globale des ventes de logiciels en Propriété Intellectuelle de 66% par rapport à 2004.

Comprendre et anticiper les tendances pour rester à la pointe de l'innovation

La mise sur le marché de nouveaux logiciels est l'aboutissement d'un long processus. Partant du principe que l'innovation découle des besoins des utilisateurs, Avanquest cherche en permanence à se mettre à leur place. Des réunions, très en amont, permettent d'identifier les opportunités et les attentes tout en s'assurant la maîtrise des technologies de demain. De nombreuses études de marché permettent également d'évaluer les besoins futurs des entreprises pour mieux y répondre.

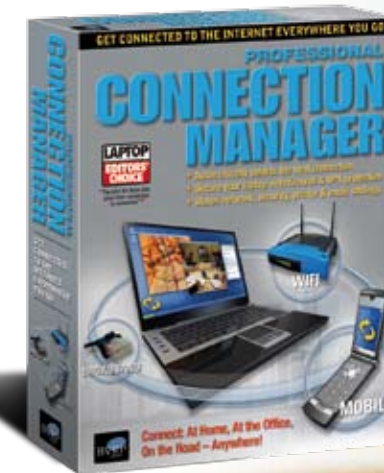
Pour Avanquest, l'innovation consiste à faire profiter le plus grand nombre d'entreprises et d'utilisateurs des bénéfices de la technologie en abolissant sa complexité grâce à des logiciels simples d'utilisation et intuitifs. Si l'ambition du groupe est de trouver les logiciels qui seront d'actualité dans cinq ans, sa priorité est de faire aboutir l'ensemble des vingt projets déjà en cours. Il est bien plus difficile d'amener un développement à son terme que d'en initier de nouveaux, tant la recherche est longue, complexe et coûteuse.

Grâce à son réseau international, et la mise en place d'un processus collégial basé sur une bonne connaissance de l'industrie, des besoins et des modes de vente, la Recherche et Développement d'Avanquest est aujourd'hui une référence.

Convergence des technologies et révolution numérique à la portée de tous

La vocation d'Avanquest Software est de créer des logiciels rendant les outils et moyens de communication - dont l'utilisation est parfois fort complexe - accessibles à tous.

La force de ses développeurs, c'est précisément leur capacité à conjuguer toutes les technologies en y ajoutant du sens et de la simplicité pour permettre au plus grand nombre de profiter de la révolution numérique.





Le Patrimoine Intellectuel du Groupe

«Les logiciels développés en interne constituent la propriété intellectuelle du Groupe. Il est capital pour Avanquest de toujours renforcer ses efforts en Recherche & Développement pour conforter son leadership mondial sur un marché toujours plus convergent. Avanquest Software Technology reflète notre engagement à créer de la valeur en favorisant la création de nouveaux logiciels, tout en apportant toujours plus de valeur ajoutée à nos gammes actuelles et de bénéfiques à nos utilisateurs.»

Bob Lang, Président d'Avanquest Software Technology.

Une marque pour chaque segment de marché

Les solutions logicielles créées en interne génèrent une marge plus élevée et assurent au Groupe une croissance régulière et vertueuse. En 2005, Avanquest Software a décidé de valoriser et de renforcer encore le développement de sa propriété intellectuelle. La mise en place d'une nouvelle organisation permet aux trois gammes de bénéficier de marques puissantes :

- BVRP pour les solutions de Mobilité et Communication ;
- MySoftware pour outils de Productivité destinés aux petites et moyennes entreprises ;
- VCOM pour les logiciels Utilitaires.

À chaque segment de marché correspond des équipes de chefs produits et développeurs dédiées.

Les efforts soutenus en R&D d'Avanquest pour développer et tirer le meilleur parti de la propriété intellectuelle du Groupe portent leurs fruits. En adaptant les trois gammes à tous ses canaux de distribution, le groupe a démontré en 2005 sa faculté à soutenir l'ensemble de ses ventes sur chacun d'eux.

Résultat : 66 % de Croissance en 2005 pour Avanquest Software Technology !



« La croissance rapide du marché de l'informatique mobile et du multimédia sans-fil est un puissant moteur pour les développeurs de logiciels, toujours à l'affût des dernières tendances du numérique. Pour répondre et anticiper les attentes du grand public et des professionnels, Avanquest Software développe des solutions à la pointe de l'avancée technologique dans de multiples segments de marchés. Dans le domaine de la Mobilité, le leadership du groupe est confirmé par ses multiples succès auprès de partenaires prestigieux.

Bob Lang, Président de la Division Mobilité & Communication.

Communiquer aisément en situation de Mobilité

En 2005, Avanquest Software a réaffirmé son ambition d'offrir aux particuliers comme aux professionnels des solutions de mobilité et de communication à la pointe du progrès qui permettent de rester connectés en tout lieu. Répondant parfaitement aux besoins des utilisateurs nomades, la popularité de ces logiciels ne cesse de s'accroître.

Succès confirmé pour Mobile PhoneTools

La suite logicielle phare de la gamme Mobilité évolue et séduit de plus en plus. Elle permet l'échange de données entre téléphones mobiles et ordinateurs portables, tout en améliorant de façon significative leurs capacités : synchronisation des agendas et des listes de contacts, personnalisation de sonneries ou création de messages multimédias, pour ne citer que les principales fonctions.

Pour un accès Internet à tout moment...

Connection Manager s'est particulièrement distingué en 2005. Cette solution innovante permet à tous les utilisateurs nomades de se connecter automatiquement au meilleur réseau disponible quelle que soit la connexion : Wifi, cellulaire, en ligne commutée, Ethernet ou même Bluetooth.

Et un téléphone vraiment créatif

Avec Mobile Media Studio, Avanquest Software s'est imposé en 2005 sur le marché en forte expansion du contenu multimédia. Les utilisateurs de téléphones portables disposent d'un véritable studio de création de sonneries, avec plusieurs milliers de sonneries, une trentaine de catégories différentes de fonds d'écran, d'économiseurs d'écran, d'images, de clips vidéo et de jeux.

Des résultats prometteurs pour 2006

Le succès rencontré par les logiciels de mobilité et de communication d'Avanquest Software, soutenu par une commercialisation efficace sur tous les canaux (Retail, Web, Corporate) et des partenariats OEM avec des acteurs de stature internationale reconnus comme Dell, Intel et Motorola, laisse présager le meilleur pour 2006.



MySoftware
Simply Productive

d'entreprises de moins de 100 salariés dans le monde, il est essentiel d'utiliser des solutions efficaces à prix compétitifs.»

« Partout dans le monde, le fait de fonder une société symbolise la liberté, et la chance de réaliser ses rêves. Pour beaucoup de créateurs d'entreprise, la technologie utilisée pour démarrer, s'organiser et croître est tout aussi importante que le service ou le produit qu'ils proposent. Leurs besoins en matière de technologie varient grandement suivant le secteur d'activité, la taille, le budget et la situation géographique, mais pour les plus de 40 millions de gérants

Des solutions pour les petites et moyennes entreprises

Les logiciels MySoftware permettent aux petites entreprises et professions libérales de gérer leurs finances, organiser et suivre l'ensemble de leurs données, et communiquer avec leurs clients. Simples d'utilisation, économiques, ils sont commercialisés par les principaux détaillants ou directement sur le net. Forts de leur succès sur le marché américain, où ils sont devenus des références, les logiciels MySoftware sont commercialisés depuis 2005 au Royaume-Uni et en France. Ils seront disponibles en Italie, en Allemagne et en Espagne d'ici à fin 2006.

Des versions adaptées aux usages de chaque pays

Les spécificités en matière de règles financières, de monnaies, de comportement d'achat et de culture, imposent d'aborder chaque marché différemment. Avanquest dispose de solides implantations aux États-Unis, en Europe et en Asie. Son expertise locale en Recherche & Développement, Ventes et Marketing lui permet d'apporter des solutions parfaitement adaptées à chaque région.

Mieux gérer l'information.

Les logiciels MyDatabase Pro, MyLabel Designer, MyMail List Deluxe et MySales & Inventory Manager permettent aux professionnels de répondre au mieux aux attentes de leurs clients, aussi bien en termes de produits, que d'expéditions et de communications.



Gagner en notoriété.

Pour être compétitives face aux grands groupes, les petites et moyennes entreprises doivent soigner leur image et faire preuve de professionnalisme pour la réalisation de leurs supports marketing. Les logiciels de création graphique MyProfessional Business Cards et MyDesign & Print, permettent de créer de façon rapide et conviviale tout type d'imprimé professionnel comme des prospectus, des dépliants, des enveloppes, des cartes de visites, des cartons d'invitations, des étiquettes et des mailings.

Simplifier la comptabilité.

Plus de la moitié des sociétés de moins de 100 salariés utilisent encore de simples tableurs, ou des formulaires papiers pour réaliser leurs enregistrements comptables. L'énorme avantage des logiciels MyInvoices & Estimates Deluxe et MyChecksoft et MyBookkeeper, est de permettre de migrer des systèmes manuels à des systèmes informatiques personnalisés. Ils facilitent également toutes sortes de tâches : devis, facturation ou comptabilité.

Un véritable outil de gestion et de CRM dédié aux PME

Début 2006, MySoftware lance Gestion d'Entreprise, la version française de Small Business Suite Pro, première suite logicielle complète, intégrée et modulaire, d'une extrême simplicité et à un prix défiant toute concurrence, destinée aux petites entreprises et indépendants. En quelques clics, l'utilisateur peut créer ses devis et factures, gérer sa comptabilité en mode automatique (exclusivité mondiale !) ou manuel, synchroniser ses propres données avec ses relevés bancaires, établir ses prévisions de trésorerie et les actualiser, optimiser ses contacts clients, gérer ses stocks et son point de vente... Disponible en modules ou en packs, avec ou sans support, en version monoposte ou en réseau, pour 1 à 25 utilisateurs, Gestion d'Entreprise de MySoftware « grandit » au rythme du développement de chaque entreprise.



VCOM

Frank van Gilluwe, Président de la Division Utilitaires.

«Le marché des logiciels de sécurité est en pleine expansion. Les professionnels comme les particuliers sont confrontés à un flot incessant menaces, comme les attaques informatiques de type virus. Nos produits, qui apportent aux utilisateurs une protection complète à de multiples niveaux, ont contribué à notre forte croissance en 2005. Celle-ci poursuivra en 2006.»

La Division Utilitaires d'Avanquest Software développe et édite les logiciels de la gamme VCOM, des produits reconnus de grande qualité à prix abordables, destinés aux professionnels comme aux particuliers qui veulent tirer le meilleur parti de leur PC.

Une protection optimale pour tous les PC



System Suite Professional et Fix-it Utilities Professional sont les logiciels les plus célèbres et les plus plébiscités de la gamme VCOM. System Suite offre non seulement une puissante protection des PC grâce à des solutions anti-virus, anti-spyware (espion), anti-spam et pare-feu, mais aussi des outils de diagnostic, de récupération de données, et d'optimisation des performances de l'ordinateur. Quant à Fix-it Utilities, commercialisé en France sous le nom « Réparez votre PC », il permet d'optimiser les performances du système, de trouver et résoudre les problèmes avant qu'ils ne provoquent des dégâts irréversibles, et de bénéficier d'une maintenance planifiée pour garder son PC comme neuf. Ce logiciel leader dans son domaine représente plus de 60% du marché de la maintenance des systèmes informatiques aux États-Unis, soit 10% de plus qu'en 2004.



Des Utilitaires extrêmement performants et simples

Partition Commander permet une segmentation optimale des lecteurs de disques, Copy Commander la copie d'un disque dur vers un autre PC, System Commander la gestion de plusieurs systèmes d'exploitation. Quant à Secure Erase, il assure l'effacement sécurisé d'un disque dur, et Autosave permet de réaliser des sauvegardes automatiques.

Le logiciel de création de sites Web Easy Professional et la suite d'utilitaires de gestion de fichiers PowerDesk Pro, ne cessent de gagner des parts de marchés face aux mastodontes bien connus du secteur.

Toujours plus de protection et de sécurité

VCOM commercialisera en 2006 de nouvelles versions de logiciels de sécurité, encore plus performants. Grâce au formidable réseau international d'Avanquest, ces logiciels seront disponibles chez la plupart des distributeurs et détaillants des marchés américain, européen et asiatique, ainsi que sur Internet.

Reconnus pour leur qualité et leur fiabilité, les logiciels VCOM sont plébiscités par les utilisateurs et les journalistes. Les solutions de la gamme VCOM, conçues pour résoudre automatiquement ou très simplement la plupart des problèmes complexes rencontrés lors de l'utilisation d'un PC, sont disponibles presque partout dans le monde.

Un Editeur Global connecté sur le monde. Une organisation internationale majeure, commercialisant les logiciels best-sellers développés par Avanquest Software Technology et ses Partenaires.



«Avanquest Software Publishing a pour objectif de pénétrer un marché désormais mondial, de manière efficace et au meilleur coût, sur l'ensemble des canaux de vente.

Nous gérons en interne de façon globale et intégrée l'ensemble des aspects de l'édition, depuis la conception du conditionnement à la gestion de la chaîne d'approvisionnement jusqu'au marketing et la commercialisation.

Ces conditions optimales de mise sur le marché assurent à Avanquest et à ses partenaires le succès commercial dans la rentabilité.»

Christina Seelye,

President & CEO d'Avanquest Publishing USA.



« En 2005, Avanquest Software Publishing s'est clairement positionné comme leader mondial dans le domaine de l'édition de logiciels. Avec ses nouvelles implantations au Japon et en Italie, Avanquest est à présent capable de proposer des services d'édition sur les marchés les plus importants du globe. En 2005, des contacts avec plus de 300 développeurs de logiciels ont été établis, et grâce à l'expansion de nos boutiques en ligne, nous avons été en mesure de commercialiser plus de 150 nouveaux logiciels sur Internet. Nos partenaires pour les ventes en magasins et aux entreprises reconnaissent en Avanquest un fournisseur incontournable de logiciels best-sellers. Cette renommée mondiale nous permet d'augmenter encore notre pouvoir d'attraction auprès des développeurs dont les logiciels, répondant à des besoins globaux, méritent une exposition mondiale.»

Andy Goldstein,

Directeur Exécutif d'Avanquest Publishing Allemagne.

Lors de la première édition des « Software Vendor Awards 2006 » organisée par Software Marketing Resource, Avanquest Software s'est vu décerner les prix de « Meilleur Editeur » pour le compte de partenaires développeurs, et des « Meilleurs Service Client et Support Technique » après vote des internautes américains, européens, et russes visitant ce portail d'informations et de ressources en ligne pour développeurs, éditeurs et distributeurs de logiciels, reconnu dans le monde entier.

Un acteur incontournable et unique en son genre

Plus de vingt années d'expérience dans la vente de logiciels à l'international et des années d'investissement pour répondre aux critères industriels les plus élevés en matière de développement, localisation, commercialisation, marketing et support technique, ont permis à Avanquest de se positionner clairement comme un leader mondial dans le domaine de l'édition de logiciels. De nombreuses filiales en Asie, en Europe et aux États-Unis, et des réseaux de vente bien organisés sur tous les continents, lui permettent de commercialiser ses produits sur plus de 90% du marché mondial, où la vente de logiciels est développée. Aucun autre éditeur n'offre une telle couverture géographique. Ce rayonnement exceptionnel permet à Avanquest Software Publishing de remplir pleinement sa mission, qui consiste à offrir à tout utilisateur ou toute entreprise, dans le monde entier, l'accès au logiciel dont il a besoin, au moment exact où il en a besoin.

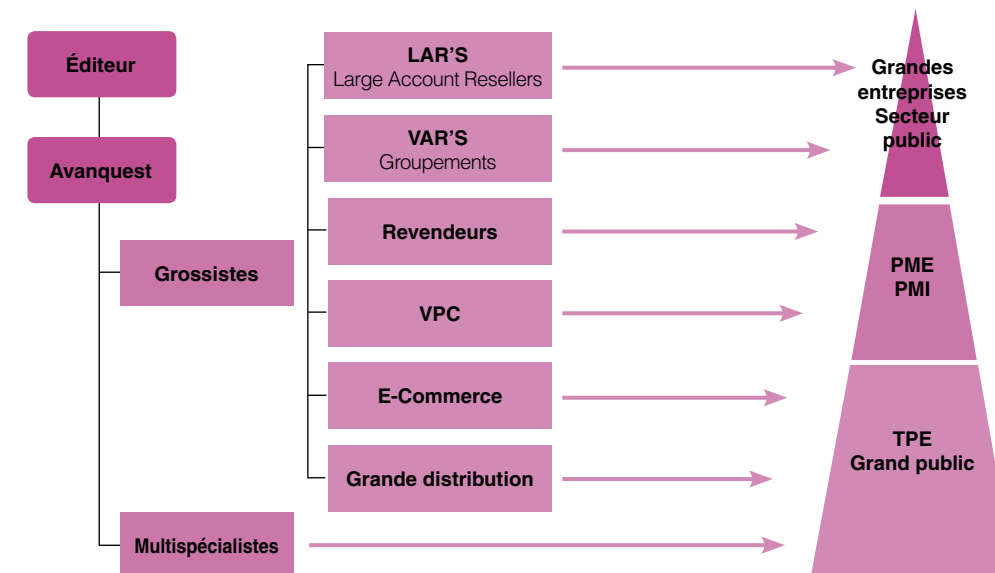
Plus de 20 millions de logiciels vendus chaque année

Les nombreux logiciels édités par Avanquest sont activement commercialisés sur tous les marchés visés, à travers plus de 20 000 points de vente, des milliers de distributeurs, revendeurs à valeur ajoutée et partenaires OEM, ainsi que via les boutiques en ligne Avanquest Software Online et BlueSquad. Chaque année, Avanquest Software vend plus de 20 millions de logiciels dans le monde entier. C'est la preuve incontestable de l'efficacité de la stratégie du groupe, présent sur tous les canaux de commercialisation et sur l'ensemble du globe.

Le seul Editeur Global sur tous les territoires et canaux de distribution

Déjà fortement présent sur les continents européen et américain au travers d'Avanquest Deutschland, Avanquest France, Avanquest Ibérica, Avanquest UK et Avanquest USA, le réseau d'Avanquest poursuit son développement en Europe du Sud et en Asie avec Avanquest Italia et Avanquest BB au Japon. Fortement présent au niveau local, Avanquest est le seul éditeur de logiciels à pouvoir aider les développeurs du monde entier à pénétrer des marchés globaux ou locaux qu'ils ne peuvent maîtriser directement. Avanquest Software Publishing propose un contact unique pour mettre en place des solutions globales d'édition. Cet avantage de poids garantit aux développeurs un chiffre d'affaires en croissance rapide, tout en réduisant au maximum leurs frais d'investissement et leur prise de risques. Grâce à ses équipes expérimentées, déployées sur toute la planète, et à la localisation de ses logiciels jusqu'à 26 langues, Avanquest est capable de pénétrer rapidement la majeure partie des marchés. L'utilisation de réseaux de commercialisation existants évite à ses partenaires développeurs des investissements inutiles, liés à la mise en place de nouvelles structures. Les partenaires d'Avanquest bénéficient également des compétences, du savoir-faire et de la bonne renommée de ses filiales basées dans chaque pays. Ainsi, tous les produits ou gammes de logiciels sont commercialisés avec les meilleures chances de succès et de rentabilité. Avanquest offre un très large portefeuille de logiciels best-sellers, commercialisés à travers tous les canaux de distribution et dans le monde entier. Et les mieux placés pour témoigner de cet avantage stratégique, ce sont les partenaires et clients d'Avanquest, comme l'illustre le témoignage éloquent de l'encadré ci-contre.

MODÈLE D'ÉDITION AVANQUEST



Lisa Donnan, VP Mobile Systems Group, Sun Microsystems :

«Grâce à notre collaboration avec Avanquest, Sun Microsystems a été en mesure de lancer à grande échelle et avec succès Star Office Version 8 sur plusieurs territoires simultanément. Nous avons été très impressionnés par la parfaite connaissance et pénétration d'Avanquest des réseaux de distribution locaux ainsi que par l'excellente mise en œuvre, localement, d'un plan stratégique global défini entre nos deux groupes et parfaitement orchestré au niveau international. »



Multipliez ce succès par le nombre de nos autres partenaires :

Abbyy, ACD Systems, Acronis, Cyberlink, GAEL, Haansoft, Imaginova, IMSI, LEC, Lionhardt Technologies, Memeo, Nova Development, Palo Alto Software, Pure Networks, Rapid Solutions, S Mobile Systems, Sun Micro Systems, Tenebril, Trevoli, ZappTek, ZoneLabs, ...

Renforcer chaque jour les relations avec nos partenaires pour démultiplier notre présence technologique et commerciale : cette année encore, nous sommes au rendez-vous.



« Les ventes OEM comptent pour 27% du Chiffre d'Affaires réalisé en 2005 par Avanquest Software. Les alliances stratégiques en cours avec les grands acteurs de l'informatique, les fabricants de téléphones mobiles et les opérateurs de téléphonie mobile sont des facteurs essentiels pour la croissance future du groupe. »

David Wright, *Président d'Avanquest Software OEM.*

Des alliances stratégiques avec les plus grands acteurs, un enjeu stratégique pour démultiplier notre performance

Les excellentes ventes de logiciels que réalise le Groupe par le canal OEM (Original Equipment Manufacturer) sont les fruits des accords conclus avec les grands opérateurs de téléphonie mobile, les fabricants de micro-ordinateurs, d'assistants personnels, de téléphones mobiles ou de périphériques et accessoires. Les logiciels Avanquest, intégrés dès leur conception aux matériels des constructeurs, les rendent plus conviviaux et leur apportent de nouvelles fonctionnalités.

Avec une part de 27% du Chiffre d'Affaires total sur l'année 2005 et une augmentation globale de 30% par rapport à 2004, les ventes OEM d'Avanquest Software auront été un élément déterminant à la croissance du groupe. La réussite d'Avanquest en OEM est tirée par le formidable succès des logiciels de mobilité du groupe, parmi lesquels les célèbres Mobile PhoneTools et Pocket PhoneTools de la gamme BVRP.

Efficacité technique et économique

La capacité d'Avanquest à automatiser et simplifier des processus complexes permet de réduire les coûts d'assistance et de support technique. Cet atout dont bénéficient les partenaires du groupe, est un élément essentiel de la popularité des solutions OEM d'Avanquest. En associant leurs offres aux logiciels Avanquest, les fabricants de matériel et opérateurs de télécommunications augmentent leurs performances techniques, en facilitant notamment la connexion réseau, et la satisfaction de leurs clients, les utilisateurs finaux !

Toujours un portable d'avance

Les multiples succès d'Avanquest Software, en particulier dans le secteur de la Mobilité, s'expliquent par son aptitude reconnue à anticiper les changements sur le marché très évolutif des techniques de télécommunication. Avanquest fournit aux principaux fabricants de téléphones mobiles, assistants personnels et cartes Bluetooth pour PC, des solutions logicielles qui facilitent la connexion haut débit et ajoutent une nouvelle dimension à leurs offres initiales. Les utilisateurs finaux sont demandeurs de toujours plus de convergence entre leurs PCs et téléphones portables ; ils plébiscitent les fonctionnalités conviviales et intuitives, qui leur permettent d'accéder facilement au réseau Internet haut débit, ainsi que la gestion de contenu, du calendrier, et des contacts par exemple. Cet engouement croissant représente un formidable potentiel pour l'ensemble de la gamme Mobilité d'Avanquest Software.

La protection des données en plus

Avanquest Software OEM a bénéficié cette année, pour la première fois, du renforcement des gammes en propriété intellectuelle du groupe. Ainsi, plusieurs contrats ont vu le jour grâce aux logiciels utilitaires développés sous la marque VCOM. Le principal contrat de licence a été signé avec Milpitas, filiale californienne du groupe Adaptec, cotée au Nasdaq, fournisseur mondial de solutions de stockage. Grâce à cet accord commercial, une solution logicielle de Protection des Données en Continu (CDP) conçue au sein du groupe Avanquest, sera bientôt fournie aux utilisateurs de la gamme SnapServer d'Adaptec.

Une offre globale, dans un secteur en plein essor

De nouvelles opportunités OEM se présentent dans le domaine des logiciels utilitaires et de sécurité, secteurs qui connaissent une croissance significative. Le contrat de licence signé avec Adaptec est sans aucun doute le premier d'une longue série. Il est le fruit de la volonté des équipes d'Avanquest de commercialiser au travers du canal OEM l'ensemble des gammes Mobilité, Utilitaires et Productivité développées par le groupe.



Le commerce électronique : un formidable levier de croissance pour le Groupe.



« En 2005, Avanquest a triplé ses ventes de logiciels via Internet. Cet axe de développement prioritaire pour le Groupe représente déjà 10% de son Chiffre d'Affaires. Conformément à nos objectifs, il devrait rapidement atteindre les 20%. »

Fabrice Le Camus, Directeur Exécutif d'Avanquest Software Online.

■ Une organisation à la fois locale et internationale

Avanquest Software Online, qui assure la commercialisation de l'ensemble des produits développés ou édités par le Groupe au travers de ses propres sites de vente en ligne Avanquest Online et BlueSquad, a considérablement renforcé son savoir-faire en 2005. Doté d'une plate-forme technologique entièrement développée en interne, Avanquest Software Online tire parti d'une structure globale, complétée par des équipes dédiées dans chaque filiale du Groupe. Cette organisation à la fois centralisée et locale permet d'accompagner de façon optimale le très fort développement des ventes réalisées en e-commerce.

■ Avanquest Online, la boutique en ligne du groupe

En 2005, Avanquest Software Online a procédé à la refonte mondiale des sites Avanquest Online et à l'harmonisation de ses boutiques en ligne. En plus d'une ergonomie beaucoup plus fonctionnelle, les sites bénéficient d'un catalogue logiciel unifié. Les internautes disposent de nombreux outils technologiques, simples, intuitifs et puissants : moteur de recherche, classification thématique permettant l'augmentation significative des produits présentés sans dégrader la lisibilité, mise en valeur accrue des nouveautés, promotions, meilleures ventes, processus d'achat en ligne optimisé par un accompagnement « pas à pas ». Ainsi, les visiteurs trouvent beaucoup plus facilement le logiciel recherché et peuvent profiter pleinement de la variété des solutions proposées.

■ BlueSquad, la version internationale de BlitzBox

Avanquest souhaitait proposer aux utilisateurs du monde entier une offre dynamique, en perpétuelle évolution, indépendamment des logiciels disponibles sur les boutiques Avanquest Online. L'acquisition en 2005 de Magnaways, créateur du célèbre site de vente en ligne allemand BlitzBox, lui a permis de décliner à l'international ce concept très innovant, sous le nom de BlueSquad. Avec son design résolument avant-gardiste, et son vaste catalogue en évolution permanente - plus de 250 produits en 2005 - BlueSquad propose le téléchargement des dernières nouveautés logicielles à des prix très attractifs.

Pour créer, fidéliser et élargir la communauté d'utilisateurs ciblée par BlueSquad, Avanquest Software Online met en œuvre régulièrement des offres promotionnelles de logiciels complets et gratuits, en association avec ses partenaires de presse et de commerce en ligne.

Avec une prise de risque limitée, BlueSquad permet d'introduire sur le marché de nouveaux logiciels dans des délais extrêmement courts et à des coûts raisonnables, et de proposer aux utilisateurs de micro-informatique des produits innovants et une offre très large renouvelée en permanence.

■ Deux lancements, deux succès

Les boutiques en ligne Avanquest Online et BlueSquad ont le vent en poupe. Leur complémentarité présente un double intérêt pour le groupe. Désormais, une très large communauté d'utilisateurs peut profiter de la formidable diversité de son offre logicielle à travers le monde. De plus, Avanquest peut s'adresser directement à toutes les familles d'internautes, du passionné à la recherche de la technologie la plus innovante au cadre en entreprise qui souhaite acquérir un produit confirmé et best-seller.

En 2006, Avanquest Software Online capitalise sur ses premières réussites, en les déployant à l'international afin de mettre à la disposition de tous les utilisateurs d'Internet, dans le monde entier, l'ensemble des logiciels développés ou édités par le Groupe.



Une Organisation au Service d'une Ambition.

■ Découvrir et rassembler les talents

Avanquest est une société qui gagne. En 1984, la société française comptait deux salariés : Bruno Vanryb et Roger Politis, ses fondateurs. Aujourd'hui, le groupe présent dans le monde entier, emploie des centaines de femmes et d'hommes qui contribuent pleinement à son succès. Si l'originalité et la qualité des logiciels d'Avanquest comptent pour beaucoup dans cette spectaculaire progression, elles n'expliquent pas tout. L'innovation permanente, l'optimisation constante des solutions développées, la construction de solides relations avec ses clients sont également des facteurs essentiels pour assurer la pérennité d'une entreprise créative, solidaire et respectueuse de l'implication de chacun. L'une des principales forces d'Avanquest, c'est d'avoir su identifier et unir toutes ces personnes talentueuses autour d'un projet fédérateur. Ce « capital » humain, alliance de ces intelligences portées par la passion, se nourrit de liberté, de confiance et de partage des valeurs fondamentales qu'Avanquest véhicule au quotidien.

■ Cultiver la différence

L'originalité et les profils pluridisciplinaires de la plupart de ses collaborateurs ont été et sont encore toujours les bienvenus car ces facteurs contribuent au succès du Groupe depuis plus de vingt ans. Résolument international et multiculturel, Avanquest s'enrichit chaque jour des expériences nombreuses et variées de chacun de ses collaborateurs. Ses dirigeants sont de fervents adeptes du précepte « think out of the box ». Se montrant ouvert à toute idée nouvelle, tout le monde a sa chance, et peut librement exposer ses idées : elles sont systématiquement étudiées, car chacune est susceptible d'apporter un progrès.

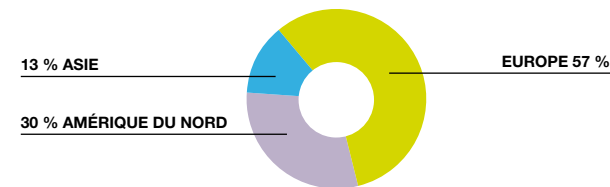
« La culture du diplôme a souvent montré ses limites, en particulier dans notre domaine. Avanquest préfère de loin capitaliser sur la personnalité, la passion, et le projet de ses actuels et futurs collaborateurs. »

En plus des compétences professionnelles, Avanquest examine avec soin l'individualité des candidats rencontrés. Pour s'assurer de l'adéquation du candidat avec le poste et la culture de l'entreprise, Avanquest multiplie les entretiens avec les managers, et privilégie la transparence. Cette méthode fait ses preuves car ainsi il n'y a jamais ou peu de surprises après l'embauche.

■ Développer les compétences

Pour Avanquest, la formation est une priorité. En France, l'obligation légale (0,9 % du CA) a été tout simplement doublée. Les ingénieurs et techniciens du Groupe, tous passionnés d'informatique, se forment en permanence. Toutes leurs idées sont étudiées, toutes leurs innovations ou découvertes sont testées. Ce vivier de compétences et de curiosité constitue l'un des moteurs de la société. Des séminaires technologiques et de brainstormings au niveau international sont régulièrement organisés pour favoriser les échanges et initier de nouveaux projets. Présent sur la plupart des continents, Avanquest incite fortement ses employés à approfondir leur maîtrise de la langue américaine. Le Groupe propose également des modules de formation dans les domaines du management et des stages de perfectionnement dans certains métiers, comme celui de chef de projets, véritable chef d'orchestre dont la mission consiste à faciliter la mise en œuvre des concepts et idées.

400 collaborateurs dans le monde



■ Donner toutes leurs chances aux jeunes

Avanquest encourage l'ambition et la responsabilité. Ses managers sont très jeunes, et la moyenne d'âge de l'entreprise est de 35 ans. Cette volonté se traduit notamment par une forte politique de stages. Dès la 3^{ème}, les collégiens peuvent découvrir l'entreprise et ses métiers, pour leur permettre de mieux choisir leur future spécialité. Des stages personnalisés et rémunérés sont proposés aux étudiants en fonction de leurs cursus (ingénieurs, marketing, ...). Les stagiaires bénéficient des mêmes conditions de travail que les autres employés, sans aucune distinction.

■ Favoriser la mobilité

Des programmes d'échanges sont régulièrement organisés pour créer des liens entre les différentes équipes réparties sur trois continents. Des missions de quelques mois permettent aux collaborateurs de mieux appréhender les problématiques, les organisations et les impératifs locaux, que ce soit en France, aux Etats-Unis ou en Chine.

■ Un nouveau cadre de travail.

Les équipes françaises déménagent cette année. Elles quittent des locaux à Levallois, devenus trop étroits, pour de nouveaux bureaux beaucoup plus spacieux et ergonomiques à La Garenne-Colombes. Facilité de transports, meilleure adaptation des bureaux aux métiers exercés, qualité de l'environnement jusqu'au restaurant d'entreprise, tous les critères ont été pris en compte pour rendre la vie chez Avanquest encore plus agréable.

«Avanquest Software rend le quotidien de ses collaborateurs le plus agréable possible car ceux-ci dans leur ensemble font preuve d'une très grande implication et participent activement à la réussite du Groupe. Cet équilibre participe à la dynamique de l'entreprise.»

Stéphanie Béraud,

Responsable Ressources Humaines d'Avanquest Software.

Organigramme du Groupe

Avanquest Software



Bruno Vanryb
Président Directeur Général Fondateur



Roger Politis
Directeur Général Fondateur



Thierry Bonnefoi
Directeur Administratif et Financier

Avanquest Software Publishing



USA **Christina Seelye**
Président & CEO
Avanquest Publishing USA



Allemagne **Andy Goldstein**
Directeur Exécutif
Avanquest Deutschland



UK **Chris Thompson**
Directeur Général
Avanquest UK



France **Fabrice Le Camus**
Directeur Général
Avanquest France



Espagne **Jolyon Ostrick**
Directeur Général
Avanquest Ibérica



Italie **Paolo Caletti**
Directeur Général
Avanquest Italia



Asie **Nana Kurosawa**
Directeur Exécutif
Avanquest Asie



Japon **Yosuke Ito**
Directeur Général
Avanquest BB

Avanquest Software Technology



Bob Lang
Président, Avanquest Software USA
Président Division Mobilité & Communication



Frank van Gilluwe
Président,
Division Utilitaires



Anne Anderson
Directeur Exécutif,
Division Productivité

Avanquest Software OEM



David Wright
Président
Division OEM

Avanquest Software Online



Fabrice Le Camus
Directeur Exécutif
Division Web



Développement DURABLE

“Le Développement Durable est un élément clé du fonctionnement d’Avanquest qui n’envisage sa croissance qu’en trouvant un juste équilibre entre les facteurs économiques, sociaux et le respect de son environnement. Avanquest respecte au quotidien les valeurs de transparence, d’éthique et de responsabilité, aussi bien à l’égard de ses actionnaires, de ses clients et de ses fournisseurs, que vis-à-vis de l’ensemble de ses collaborateurs.”

Bruno Vanryb, *Fondateur et Président-Directeur Général du groupe Avanquest Software.*

● La prise de décision se fait dans la concertation

Toutes les orientations de l’entreprise sont discutées et validées collectivement. Le Comité de Direction - composé des deux Fondateurs du groupe Avanquest Software, Bruno Vanryb en charge de la stratégie, Roger Politis de la R&D et des Ressources Humaines - et du Directeur Financier, Thierry Bonnefoi - définit la politique générale. Un Comité de Direction élargi à l’ensemble des dirigeants du groupe, en France et à l’étranger, détermine de manière collégiale les choix de l’entreprise en fonction des impératifs stratégiques, techniques, humains et financiers. Celui-ci prend en compte les suggestions du « Strategic Think Tank », qui réunit le Comité de Direction ainsi que Christina Seelye, Andy Goldstein et Bob Lang en leur qualité de dirigeants de filiales et membres du Conseil d’Administration. Enfin le Conseil d’Administration est consulté régulièrement, et chaque fois qu’une décision importante doit être prise.

● Chacun est force de proposition

Le Conseil d’Administration comprend une proportion significative de membres indépendants de la direction de l’entreprise. Bertrand Michels, fondateur d’AB Soft, Gilles Quéru, fondateur et président de plusieurs sociétés informatiques, et Jean-Claude Vrignaud, Président d’Acoma Consulting représentent le monde de l’industrie. La société Turenne Capital Partenaires et Euridi, qui ont rejoint le Conseil d’Administration du Groupe dans le cadre de l’augmentation de capital réalisée en septembre 2003, représentent le monde financier.

Bob Lang, Président d’Avanquest Software USA, Christina Seelye, CEO d’Avanquest Publishing USA et Andy Goldstein, fondateur de MediaGold, aujourd’hui Avanquest Deutschland, sont de nationalité américaine ; Gilles Quéru et Jean-Claude Vrignaud ont exercé tout ou partie de leurs carrières aux États-Unis. Cette composition reflète la volonté de développement du groupe aux États-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.

● Une information financière claire et complète

Les actionnaires, analystes et investisseurs d’Avanquest ont accès en permanence à toutes les informations du groupe. Les communiqués financiers et institutionnels, le rapport annuel et les principaux communiqués produits sont systématiquement envoyés à tous les actionnaires disposant de plus de 500 titres. Avanquest répond à toute demande d’information adressée par un actionnaire, quel que soit son nombre d’actions. La communication de l’entreprise est bilingue, et toutes les informations publiées sont mises à jour en temps réel sur les sites Web du groupe ainsi que sur les principaux sites financiers. Avanquest a intégré le segment NextEconomy d’Euronext dès sa création et ses résultats trimestriels sont publiés depuis le 1^{er} janvier 2003. Elle applique les normes comptables européennes IFRS depuis 2004.

■ Un dialogue permanent avec ses collaborateurs

Grâce à un Intranet, chaque employé peut accéder librement à toutes les informations du groupe et obtenir des nouvelles de chaque filiale. L'ensemble du personnel est en permanence informé de la stratégie, des données financières et des objectifs d'Avanquest. Toutes ces informations sont communiquées et présentées lors de réunions tenues chaque trimestre environ. L'Intranet, véritable espace de dialogue, permet non seulement de consulter librement toutes les informations relatives au groupe, mais aussi de diffuser des nouvelles, comme les faits marquants de sa division ou de sa filiale, les accords commerciaux ou les lancements de nouveaux produits. Une fois par mois, une réunion est organisée avec les représentants du personnel et les compte rendus sont consultables sur l'intranet du groupe. L'ensemble des collaborateurs du Groupe est ainsi informé de toute évolution de l'entreprise quasiment en temps réel, et toujours dans le plus grand respect des principes fondateurs de la communication d'une société cotée en Bourse !

■ À travail égal, salaire égal

Pour Avanquest, l'égalité et la parité ne sont pas des intentions, mais des faits. À fonction égale, hommes et femmes perçoivent le même salaire, sans aucune distinction d'aucun type. Et s'il persiste quelques disparités dans certaines fonctions, comme par exemple le développement de logiciels, métier traditionnellement plus masculin, c'est uniquement faute de candidates !

■ La réussite partagée

Tous les salariés du groupe Avanquest Software dans le monde sont associés aux résultats de l'entreprise. L'actionnariat salarié a été mis en place dès 1996 au travers de plans d'options successifs. Depuis 2004, une prime est distribuée à l'ensemble du personnel. Cette décision prise par les fondateurs permet à chaque employé de profiter d'un intéressement sur les bénéfices de l'ensemble du groupe, toutes filiales confondues. Le mode de règlement diffère selon les pays, en fonction de la législation, et une grande liberté est laissée aux filiales pour l'appliquer. En France, Le montant de l'intéressement est calculé en concertation avec le comité d'entreprise et les élus du personnel, qui sont directement associés à la réflexion.

■ Une relation de confiance avec les partenaires

Pour développer des relations durables et qualitatives avec ses fournisseurs, Avanquest a établi à un mode de fonctionnement précis et incontournable. Tout investissement dont le montant dépasse un certain seuil donne lieu à un appel d'offres, et les prestataires consultés ont tous accès au même niveau d'information. À conditions égales, un avantage est donné aux prestataires déjà fournisseurs du groupe, afin d'encourager la mise en place de partenariats durables.

■ Au service des clients

La satisfaction des utilisateurs est ancrée dans la conscience de l'entreprise. Les logiciels sont conçus en fonction de leurs besoins, et les demandes d'évolution sont directement traitées par le service technique. Des enquêtes de satisfaction sont régulièrement réalisées auprès des distributeurs et des clients.

Avanquest veille à la compatibilité de ses logiciels pour ne jamais mettre en difficulté les utilisateurs lors de la sortie de nouvelles versions. Le Groupe assure également un service d'assistance, par téléphone ou par mail selon les logiciels.

■ Une conscience collective

Par la nature même de ses activités, Avanquest a un impact mineur sur l'environnement. Mais elle est parfaitement consciente des enjeux planétaires en termes de changement climatique, de traitement et recyclage des déchets, ou de préservation des ressources naturelles. Le groupe achète exclusivement des cartouches d'encre recyclées. Les employés d'Avanquest auront bientôt à leur disposition des conteneurs pour leurs cartouches d'encre et piles usagées, dans des locaux conformes aux normes européennes en matière de Haute Qualité Environnementale.



Cap sur 2006



Une année riche d'espoir pour un groupe en pleine forme et toujours prêt à relever des défis.

«Alors qu'en 2006, Avanquest fête ses 22 ans d'existence dont 10 de cotation, notre enthousiasme reste intact ! Plus que jamais nous sommes décidés à conquérir de nouveaux territoires géographiques et technologiques, tout en assurant à notre Groupe un développement durable et une croissance profitable.»

Bruno Vanryb, *Fondateur et Président-Directeur Général d'Avanquest Software.*

Roger Politis, *Fondateur et Directeur Général d'Avanquest Software.*

■ L'année 2006 sous de bons auspices !

Avanquest Software enregistre à nouveau un très bon début d'année, avec une accélération de sa croissance et une progression de ses profits. Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2006 s'élève à 19,4M€ en croissance de 20% tandis que le résultat opérationnel s'établit à 2,2M€ soit 11,1% du chiffre d'affaires.

Conformément à sa stratégie de développement, l'ensemble du Groupe a contribué à ce succès :

- Avanquest Software Technology enregistre une progression de 18% des ventes de ses gammes de logiciels développés en interne. La réussite rencontrée par les nouvelles versions de la gamme Utilitaires ainsi que le lancement mondial d'une ligne complète dédiée à l'iPod d'Apple démontrent le dynamisme de ses équipes R&D et Marketing ;
- Avanquest Software Publishing se distingue en enregistrant une hausse de plus de 30% de ses ventes aux entreprises, l'une de ses cibles stratégiques ; Avanquest Software OEM enregistre une croissance de près de 20%, portée par le succès de sa gamme mobilité et le renforcement de son portefeuille clients dans le monde entier ;
- Avanquest Software Online performe avec un chiffre d'affaires qui double en valeur pour atteindre 2,4M€.

La stratégie de renforcement des gammes produits et des réseaux commerciaux se poursuit sans peser sur les résultats, avec une hausse des dépenses de Recherche & Développement de 25%, et une croissance des frais commerciaux et marketing de près de 40%.

Pour 2006, cette stratégie d'investissement et de renforcement des équipes, particulièrement concentrée sur la première moitié de l'exercice, conduit à anticiper un effet saisonnalité plus marqué que les années précédentes sur le résultat, avec une montée en puissance plus forte sur le deuxième semestre.

Seul bémol aux excellentes performances du début d'année : la baisse continue du dollar pourrait, si elle se venait à s'intensifier, limiter le taux de croissance du chiffre d'affaires et des résultats pour l'exercice, 49% des revenus d'Avanquest provenant d'une facturation en dollars.

■ Et déjà deux acquisitions stratégiques réalisées dès le début de 2006...

Par les acquisitions d'IMR UK, société spécialisée dans la vente de logiciels aux entreprises, et de FastTrak Ltd, éditeur de logiciels pour le marché Retail, Avanquest Software renforce sa présence au Royaume Uni, sur lequel le groupe a réalisé 20% de son chiffre d'affaires en 2005. Ces opérations de croissance externe permettent à Avanquest UK d'atteindre une taille critique, classant la filiale du Groupe parmi les leaders dans le domaine de l'édition de logiciels sur le territoire anglo-saxon.

Bénéficiant d'une trésorerie de 23,8M€ à fin mars 2006, Avanquest Software dispose des moyens nécessaires pour continuer à financer ses opérations de croissance externe sans faire appel au marché. Conformément à sa stratégie, le Groupe va se renforcer sur certains canaux, certains territoires et poursuivre sa conquête de nouveaux marchés.

Avanquest
USA

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

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

Avanquest
UK

Main office
Sheridan House
40-43 Jewry Street
Winchester, Hampshire, SO23 8RY
Tel. : +44 (0) 1962 835000
Fax : +44 (0) 1962 835100

Avanquest
FRANCE

Immeuble Vision Défense
89 boulevard National
92250 La Garenne Colombes
Tel. : +33 (0)1 56 76 58 00
Fax : +33 (0)1 56 76 58 10
www.avanquest.com

Avanquest
SOFTWARE

Siège social
Immeuble Vision Défense
89 boulevard National
92250 La Garenne Colombes
Tel. : +33 (0)1 41 27 19 70
Fax : +33 (0)1 41 27 19 71
www.avanquest.com

Avanquest
CHINA

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

Avanquest
KOREA

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

Avanquest
JAPAN BB

AvanquestBB K.K.
Atago Green Hills Mori Tower
2-5-1 Atago, Minato-ku Tokyo
105-6205, Japan
Tel : +81 3 6889 1640
Fax : +81 3 3459 3272

Avanquest
DEUTSCHLAND

Skellstrasse 6
81667 München, Germany
Tel. : +49 (89) 790 9790
Fax : +49 (89) 790 9791

Avanquest
IBERICA

c/Perú, 6. Edificios Twin Golf
Bloque B Planta 2, Oficina 4
28290 Las Matas Madrid
Tel. : +34 91 630 70 23
Fax : +34 91 636 84 85

Avanquest
ITALIA

Sede Legale:
Via A. De Togni, 7
20123 Milano
Sede Operativa:
Via E. Sacchi, 8
26100 Cremona
Tel.: +39 0372 38791
Fax: +39 0372 410596

Siège social
Immeuble Vision Défense 89 boulevard National F-92250 La Garenne Colombes
Tél. : +33 (0)1 41 27 19 70
Fax : +33 (0)1 41 27 19 71
www.avanquest.com

