

RAPPORT ANNUEL 2006



Avanquest® *software*

Siège social
Immeuble Vision Défense
91, boulevard National
F-92257 La Garenne Colombes Cedex
Tél. : +33 (0)1 41 27 19 70
Fax : +33 (0)1 41 27 19 71
www.avanquest.com



Avanquest® *software*



« THE UNIQUE GLOBAL PUBLISHER »

LE SEUL ÉDITEUR DE LOGICIELS PRÉSENT SUR LES 3 CONTINENTS
ET TOUS LES CANAUX DE VENTE

Profil

Avanquest Software est l'un des tout premiers éditeurs de logiciels, commercialisant sur l'ensemble des territoires et des canaux de ventes, une large gamme de **logiciels best-sellers développés en interne ou par des partenaires développeurs**. Avec plus de 1 500 logiciels, le groupe dispose aujourd'hui d'un catalogue parmi les plus vastes du marché et d'une puissance commerciale sans égale. Présent en **Amérique du Nord**, en **Europe**, et en **Asie**, Avanquest Software s'adresse au grand public via les canaux **Retail, On-line** et **Direct to consumer**, aux entreprises par la voie du canal **Corporate**, et aux grands acteurs de la téléphonie mobile et de l'informatique par le biais de licences **OEM** (Original Equipment Manufacturers). Porté par une dynamique d'innovation permanente, Avanquest Software compte 650 collaborateurs et s'appuie sur les talents de **près de 200 ingénieurs en Recherche et Développement** répartis entre la France, la Chine et les Etats-Unis.

Changement de dimension en 2007

L'acquisition de Nova Development et le rapprochement avec Emme début 2007 marquent une nouvelle étape dans la stratégie de croissance d'Avanquest Software.

Ces 2 investissements confèrent au groupe une nouvelle dimension :

Création du N° 5

des éditeurs de **logiciels grand public aux Etats-Unis** (hormis Microsoft) ;

Création du N° 3

des éditeurs de **logiciels grand public en Europe** (hormis Microsoft).

Notre ambition : être un Editeur global tout en restant proche de nos clients

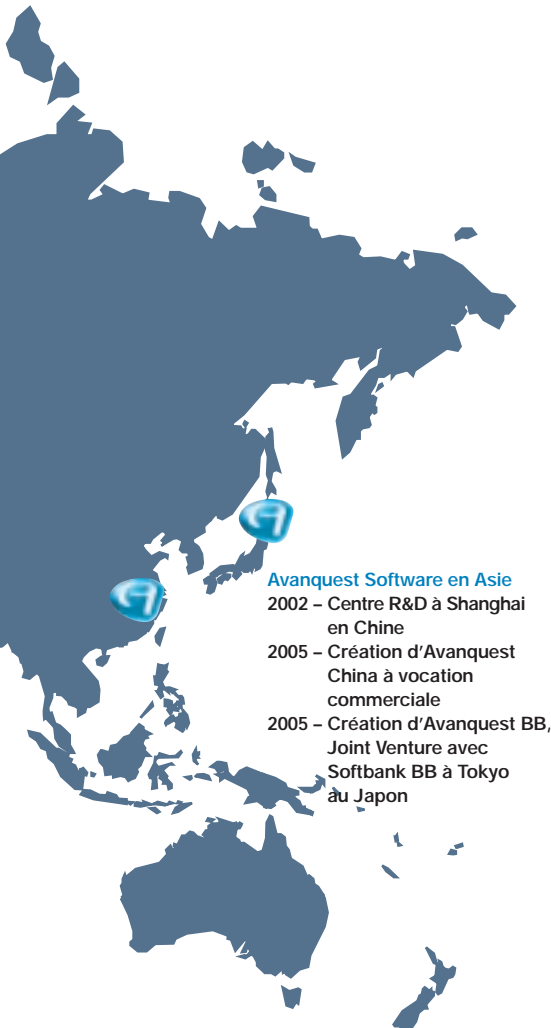
Dans le cadre d'une stratégie de « Global Publishing », Avanquest Software souhaite mettre au service du plus grand nombre sa capacité d'innovation et son réseau d'envergure mondiale. Pour renforcer son leadership, le groupe a structuré ses activités autour de 2 pôles :

- **Avanquest Software Technology** développe des logiciels innovants qui constituent la **propriété intellectuelle** du groupe.
- **Avanquest Software Publishing** est l'interlocuteur unique des éditeurs du monde entier qui souhaitent lui confier la mission de **promouvoir, packager, et commercialiser leurs logiciels sur l'ensemble des canaux de vente** et sur tout ou partie des territoires en fonction de leurs besoins.

Notre expertise : un double savoir-faire de développeur et d'éditeur de logiciels

Fort de plus de 20 ans d'expérience, Avanquest Software est mobilisé autour de la recherche de solutions logicielles adaptées aux technologies du futur et aux spécificités de chaque pays. L'activité d'édition du groupe et son département R&D s'articulent autour des 5 gammes de logiciels fortement productrices de marges :

- la gamme **Mobilité et Communication**, pour les logiciels permettant aux utilisateurs nomades de profiter pleinement de la convergence des technologies (Mobile PhoneTools, Connection Manager, etc.);
- la gamme **Productivité**, pour les logiciels destinés aux petites entreprises (Business Plan, Invoices & Estimates, etc.)
- la gamme **Utilitaires**, pour les logiciels visant à optimiser les fonctionnalités de ses outils informatiques (Réparez votre PC, Partitionnez vos disques, Créez votre site internet, etc.) ;
- la gamme **Multimédia**, pour les logiciels de photos (Photo Explosion, SendPhotos), et à contenus interactifs (Encyclopédies, Visites virtuelles de musées, etc.)
- la gamme des logiciels **Ludo-éducatifs** (Clip arts, Cartes Hallmark, Apprentissage des langues, Jeux éducatifs pour enfants, etc.).





L'ESPRIT DE CONQUÊTE

AVANQUEST SOFTWARE EN QUELQUES CHIFFRES

200 M€

Ambition à trois ans, conforté par Nova & Emme qui ont rejoint le groupe début 2007. Mise en place d'un plan de développement pour franchir ce nouveau cap.

74,3€

Chiffre d'affaires 2006 dont 87% à l'international

PRÈS DE 50%

Part des ventes de logiciels développés en interne

47%

Part du CA réalisé aux Etats-Unis, 1^{er} marché mondial

Une présence sur 3 continents :
Amérique, Europe et Asie

Un portefeuille de plus de
1500 logiciels

670 Collaborateurs

22%

Part du CA réalisé au Royaume-Uni, 1^{er} marché européen

13%

Part des ventes logicielles réalisées en ligne. Progression de 35% de l'activité en ligne



Une nouvelle dimension au service d'une nouvelle ambition...

Depuis 2001, Avanquest Software a totalement changé de nature. Présent aux Etats-Unis, en Europe et en Asie, bénéficiant d'un développement rapide des ventes sur Internet, fort d'une gamme de plus de 300 produits disponibles en 27 langues, notre groupe est devenu en quelques années l'un des éditeurs de logiciels qui compte sur un marché mondial de plus en plus concurrentiel.

Fort de la réussite de ces projets ambitieux, et conscients que dans le secteur des technologies, et plus particulièrement pour un éditeur de logiciels, il n'y a pas de croissance sans innovation et sans prise de risque, il était clair que le moment était venu de passer à une autre dimension pour un groupe qui avait fait la preuve de la solidité de son modèle de croissance profitable.

Dans le domaine des technologies, l'arrivée en 2007 de Vista, la nouvelle version de Microsoft Windows, l'explosion des nouveaux usages autour de la photo numérique et du multimédia créent des nouvelles opportunités pour un éditeur qui saura inventer les logiciels qui seront les standards de demain.

Sur le plan des marchés, grâce à une position solide de challenger sur la plupart des territoires où nous sommes présents, nous avons pour la première fois de notre histoire la possibilité de nous placer dans les 5 premiers éditeurs mondiaux de logiciels.

C'est la raison pour laquelle nous avons consacré notre énergie en 2006 à la mise en place d'une nouvelle stratégie, destinée à faire d'Avanquest l'un des leaders mondiaux de l'édition de logiciels.

🔹 Au travers de deux acquisitions majeures, Nova Development aux Etats-Unis, et Emme en Europe, acquisitions conclues début 2007 et qui permettent au groupe de doubler sa taille en devenant N°5 des ventes aux USA et N°3 des ventes en Europe (hors Microsoft).

🔹 En investissant massivement dans le développement de nouvelles applications innovantes pour Vista, comme par exemple le logiciel Sendphotos qui autorise la gestion et le partage de photos sur Internet.

Pour l'exercice 2007, notre prévision initiale de 100 M€ de chiffres d'affaires sera donc largement atteinte puisque nous prévoyons dorénavant de dépasser les 130 M€, soit une croissance d'au moins 75%. L'ambition renouvelée du groupe, soutenue par notre nouvelle stratégie de développement, nous conduit dorénavant à viser le cap des 200 M€ dans les 3 années qui viennent.

C'est la meilleure façon pour nous de prolonger les valeurs que nous voulions porter en adoptant la marque Avanquest, à savoir aller de l'avant, innover, rechercher l'excellence, la proximité avec les utilisateurs, pour faire de notre entreprise un leader mondial.

Nous vous remercions de votre confiance.

Bruno VANRYB
Président-Directeur Général
du groupe Avanquest Software

Roger POLITIS
Directeur Général
du groupe Avanquest Software



2006 FAITS MARQUANTS

UNE PRÉSENCE RENFORCÉE SUR TOUS LES CONTINENTS,
DE NOMBREUX SUCCÈS COMMERCIAUX, INDUSTRIELS
ET TECHNOLOGIQUES

1^{er} semestre

JANVIER

Partenariat étendu en Europe avec HP

HP choisit les logiciels *FaxTools* et *Classic PhoneTools* pour équiper ses nouvelles imprimantes multifonctions destinées aux principaux marchés européens.

MARS

Accord mondial avec Intel

Avanquest Software lance *Mobile Phone Suite*, un logiciel de mobilité, développé en étroite collaboration avec Intel pour les utilisateurs d'ordinateurs portables équipés de la technologie Centrino Duo.

Premier accord d'édition au Japon pour Avanquest BB

Avanquest BB, filiale d'Avanquest Software et de SoftBank BB - leader japonais dans les domaines de l'informatique et des infrastructures à haut débit - signe un accord pour l'édition d'un logiciel de défragmentation de disques durs développé par l'Allemand Ashampoo et commercialisé en partenariat avec le puissant distributeur nippon SourceNext.

MAI

Acquisitions d'IMR et de FastTrak Ltd au Royaume Uni

Acteur reconnu sur le marché Retail anglais, FastTrak édite un catalogue de logiciels innovants comprenant notamment les gammes des éditeurs Punch, Data Becker et Auran (logiciel d'architecture intérieure). IMR commercialise quant à lui une gamme de logiciels de gestion électronique de documents destinés aux entreprises.

Par ces acquisitions, Avanquest UK renforce sa présence au Royaume-Uni, 1^{er} marché pour les logiciels en Europe, sur lequel le groupe réalise déjà plus de 20% de son chiffre d'affaires.

Signature d'un contrat de licence avec GSPDA

Ce contrat porte sur la fourniture de *Mobile Phone Tools* pour équiper la ligne de SmartPhones de GSPDA, fabricant asiatique majeur de téléphones mobiles implanté à Hong Kong. Après l'ouverture en 2005 de sa filiale dédiée aux ventes OEM, Avanquest China à Shanghai, le groupe poursuit sa stratégie d'expansion en Asie.

2^{ème} semestre

JUILLET

Collaboration étendue avec Optimus

Ce partenariat concrétise le développement par Avanquest Software d'une solution de connexion universelle *Cellular Connection Manager* destinée à permettre aux utilisateurs nomades portugais abonnés à Optimus (membre du réseau Orange) la possibilité d'accéder à l'Internet haut débit à partir de leurs téléphones portables.

SEPTEMBRE

Accord avec T&A Mobile Phones

T&A Mobile Phones, l'un des principaux fabricants chinois de téléphones, équipe sa gamme de téléphones cellulaires dernière génération destinés à la Chine, à l'Asie de l'Est, à l'Europe et au continent américain, avec *Mobile Phone Tools* d'Avanquest Software.

OCTOBRE

Signature d'un accord de partenariat OEM de portée mondiale

Avanquest annonce la conclusion d'un contrat majeur avec l'un des principaux acteurs mondiaux de la téléphonie mobile, sans pouvoir toutefois dévoiler son nom en raison d'une clause de confidentialité liant les deux groupes. Cet accord de premier plan entrera en vigueur en 2007.

NOVEMBRE

Partenariat avec Rogers Communications au Canada

Pour ce leader des solutions de communications sans fil et câblées au Canada, Avanquest Software a développé une version spécifique de son logiciel *Connection Manager*, capable d'éliminer les différents problèmes de connexion à Internet rencontrés lors de déplacements.

Contrat de licence avec Datang Mobile

La signature de cet accord avec Datang Mobile, l'un des leaders de la technologie sans fil en Chine, illustre le succès de l'activité OEM d'Avanquest Software sur ce continent. Datang Mobile intégrera une version adaptée du logiciel *Mobile Phone Tools* d'Avanquest à son propre modèle de carte PC pour les abonnés de son réseau de téléphonie 3G.

DÉCEMBRE

10 ans de cotation!

Le 5 décembre 1996, Avanquest faisait ses premiers pas en Bourse. En 10 ans, la PME française de 30 salariés qui réalisait 4 millions d'euros de chiffres d'affaires, est devenue une entreprise globale qui poursuit avec succès son ambition d'être un leader mondial de l'édition de logiciels.

2007 CHANGEMENT DE DIMENSION

DEUX ACQUISITIONS MAJEURES ET CRÉATRICES DE VALEUR
UN PROJET INDUSTRIEL DE CROISSANCE SUR TOUS LES CONTINENTS
LA MISE EN ŒUVRE DE FORTES SYNERGIES AU SERVICE D'UNE AMBITION PARTAGÉE

1^{er} semestre

JANVIER

Acquisition de Nova Development

Nova Development développe et édite des logiciels de productivité et de multimédia destinés principalement au marché Retail. Avec un chiffre d'affaires 2006 de 25 M€, **Nova Development fait partie des leaders aux Etats-Unis, premier marché au monde pour les logiciels.** Cette acquisition stratégique, de par l'envergure de la société tout autant que de par l'importance de son marché domestique, permet à Avanquest Software de doubler de taille outre-Atlantique et de se situer dans le **Top 5 des éditeurs aux Etats-Unis (hors Microsoft).**

JANVIER

Sortie de Vista, le nouveau système d'exploitation de Microsoft

Lancé le 30 janvier, l'accueil réservé à Vista est à la hauteur des espérances du marché : en vendant plus de 20 millions de licences Windows Vista au cours du 1^{er} mois, Microsoft enregistre une diffusion deux fois plus rapide que pour Windows XP. Le renouvellement du parc d'ordinateurs lié à l'adoption progressive de Vista devrait constituer un levier de croissance pour Avanquest Software à partir du second semestre 2007.

FÉVRIER

Lancement d'une OPE amicale sur Emme le 23 février. Emme, acteur clé des logiciels multimédia interactifs en Europe, a réalisé 36 M€ de chiffre d'affaires en 2006. Cotée sur Euronext Paris depuis 2000, Emme a conquis de solides positions dans le Retail : N°1 au Royaume Uni, Emme est également N°2 du multimédia grand public (hors jeux vidéo) et N°3 du segment Retail en France. Cette acquisition est donc fortement complémentaire de celle de Nova Development, aussi bien en termes de présence territoriale, de catalogue produits, d'équipes de management, que de réseaux. Elle permet au groupe Avanquest Software de quasiment doubler de taille et de se situer désormais dans le **Top 3 des éditeurs de logiciels en Europe.**

AVRIL

Franc succès de l'OPE sur Emme

Avec plus de 95% des titres apportés à l'offre, le succès de l'OPE est incontestable. Que les actionnaires de Emme aient massivement souscrits à l'opération est un indicateur significatif de leur confiance dans le projet industriel proposé par le groupe Avanquest Software en collaboration avec la direction de Emme. Les dirigeants des deux groupes s'en félicitent et remercient leurs actionnaires.



2006

Nette reprise de l'activité après un ralentissement du marché Retail

2007

Deux investissements stratégiques pour un changement de dimension



« En dépit du trou d'air du marché Retail au 2^{ème} trimestre et du report du lancement de Vista par Microsoft, nous avons poursuivi en 2006 notre stratégie de croissance et d'investissements. Le renforcement de notre structure dédiée au commerce électronique, les acquisitions d'IMR et de FastTrak au Royaume Uni, ainsi que la signature de nombreux contrats sur les 3 continents illustrent bien notre fidélité au projet industriel qui est le nôtre depuis la création du groupe : bâtir un leader mondial. Dans cette perspective, les acquisitions de Nova Development et de Emme vont constituer un véritable accélérateur de croissance pour Avanquest Software. La similitude des modèles économiques et la grande complémentarité des catalogues vont permettre une mise en œuvre efficace de synergies. »

Thierry Bonnefoi, Directeur Administratif et Financier du groupe Avanquest Software.

Un exercice marqué par le ralentissement conjoncturel du marché Retail au niveau mondial

L'année 2006 a débuté avec un excellent premier trimestre (croissance de 20% et un résultat opérationnel supérieur à 11%) suivi d'un ralentissement de l'activité Retail qui a impacté les deuxième et troisième trimestres. C'est en septembre que le redémarrage de l'activité a eu lieu, permettant à Avanquest Software de réaliser le meilleur trimestre de son histoire en terme de chiffre d'affaires, avec une rentabilité opérationnelle supérieure à 13%, et ce malgré une évolution défavorable du dollar. Bien qu'ayant impacté les résultats, ce ralentissement de l'activité Retail n'a pas de conséquences sur la capacité du groupe à générer dans le futur une croissance durable et profitable.

Sur l'ensemble de l'exercice, le Groupe enregistre un chiffre d'affaires de 74,3 M€, en croissance de 5,3% (stable à périmètre et taux de change constants). Le résultat opérationnel hors éléments non récurrents atteint 5,3 M€ (7,1%), soit 3,9 M€ après prise en compte des éléments non récurrents (5,3%). Malgré le ralentissement de la croissance, la direction du groupe a décidé de maintenir les dépenses nécessaires à la mise en place des relais de croissance pour le futur, à savoir

la poursuite des investissements en recherche-développement (+11%) et le développement des réseaux commerciaux, notamment le commerce électronique (+28%). Le résultat net reste quant à lui largement positif à 2,8 M€, soit près de 4% du chiffre d'affaires.

L'e-commerce : un relais de croissance qui tient toutes ses promesses

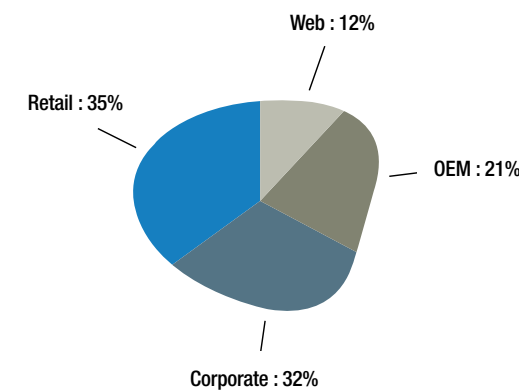
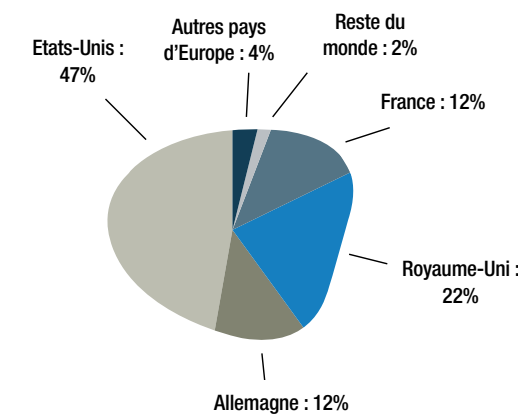
Axe stratégique de développement, et donc priorité en matière d'investissements, l'activité e-commerce a tenu toutes ses promesses avec une croissance de plus de 35% sur l'exercice.

Les ventes sur Internet représentent désormais 13% des ventes de logiciels, contre 10% en 2005.

Une structure financière encore renforcée

A la fin de l'exercice 2006, le groupe dispose d'une trésorerie nette des dettes financières de 10,5 M€ et de capitaux propres de 61,3 M€ en hausse de 12%. Cette excellente structure financière, encore renforcée par la mise en place de lignes de crédit confirmées d'une durée de 7 ans, permettent ainsi de financer les acquisitions de Nova et Emme au cours du premier semestre 2007.

Répartition du chiffre d'affaires au 31/12/2006



Deux investissements stratégiques

L'acquisition de Emme en France, très complémentaire de celle de Nova Development aux Etats-Unis en termes de catalogue produits, d'équipes de management et de réseaux de distribution, est synonyme d'un quasi doublement de taille pour le groupe Avanquest. Ces deux investissements font franchir à Avanquest une étape majeure dans sa stratégie de croissance visant à créer un leader mondial de l'édition de logiciels, tant au niveau du portefeuille de logiciels, de la puissance commerciale que de la couverture territoriale. Le groupe Avanquest Software se positionne déjà dans le Top 5 des éditeurs de logiciels pour le grand public aux Etats-Unis (hors Microsoft) depuis le rachat de Nova Development. La combinaison d'Avanquest et Emme permettra au groupe de se situer immédiatement dans le Top 3 des éditeurs de logiciels en Europe (hors Microsoft) - Sources NPD, GfK, Chartrack.

Harmonisation des dates de clôture des exercices financiers

L'Assemblée des actionnaires réunie le 30 mai 2007 a approuvé le changement de date de clôture de l'exercice fiscal du Groupe pour l'aligner sur celle de Emme, soit le 31 mars. Cette date est plus adaptée à la saisonnalité de l'activité Retail qui représentera, après intégration, plus de 50 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Objectifs 2007 : intégration de Emme et Nova et déploiement des synergies

L'intégration de Nova et de Emme procure à Avanquest les moyens d'une nouvelle forte croissance dans les trois années à venir, avec l'objectif de dépasser le plus rapidement possible le cap des 200 M€ de Chiffre d'Affaires et une rentabilité opérationnelle moyenne supérieure à 10%.

Le développement de toutes les synergies possibles est la priorité du groupe en 2007 :

- Synergies entre les équipes de Recherche et Développement.
- Ouverture du réseau de commercialisation américain d'Avanquest aux produits Emme.
- Ouverture du réseau Grand Public et du réseau «Éducation» européen de Emme aux produits d'Avanquest et de Nova.
- Mise en commun de tous les catalogues logiciels du groupe pour développer la distribution de logiciels via Internet sur une plate-forme commune de téléchargement.
- Développement d'un nouveau canal de vente « Direct to Consumer ».

Pour la période de 12 mois allant du 1^{er} avril 2007 au 31 mars 2008, intégrant à la fois Emme et Nova, la direction du groupe anticipe un chiffre d'affaires compris entre 130 et 135 M€ (à comparer aux 74,3 M€ réalisés en 2006), et une rentabilité opérationnelle comprise entre 8 et 10 % avant prise en compte des éléments non récurrents liés à la mise en place d'une nouvelle organisation.

Plus que jamais, Avanquest Software affirme son ambition d'être un acteur mondial majeur dans le monde des éditeurs de logiciels grand public.

2002 2003 2004 2005 2006
16,2 24,4 38,4 54,6 58,0

Fonds propres en M€

2002 2003 2004 2005 2006
-3,1 +6,4 +12,3 +13,7 +10,5

Trésorerie nette des dettes financières en M€

2002 2003 2004 2005 2006
37,6 48,6 57,0 70,6 74,3

Chiffre d'affaires en M€

2002 2003 2004 2005 2006
1,6 3,8 6,7 9,0 5,2

Résultat opérationnel en M€

2002 2003 2004 2005 2006
5,4 1,7 5,3 6,9 2,8

Résultat net en M€

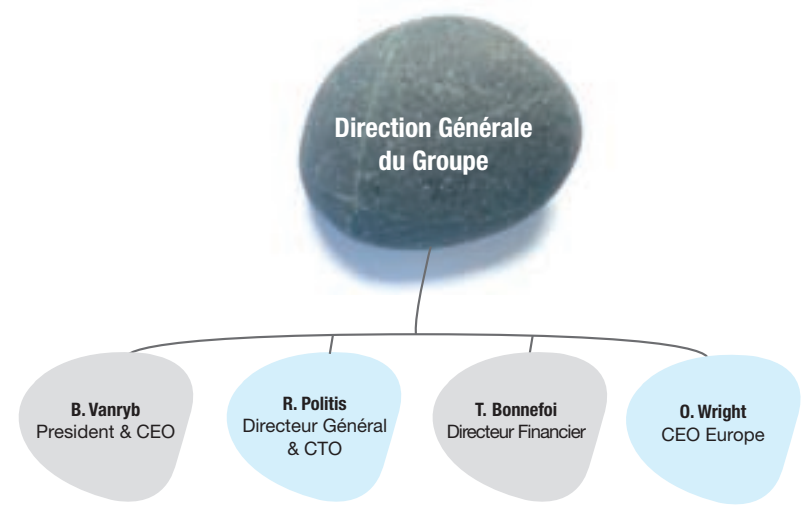
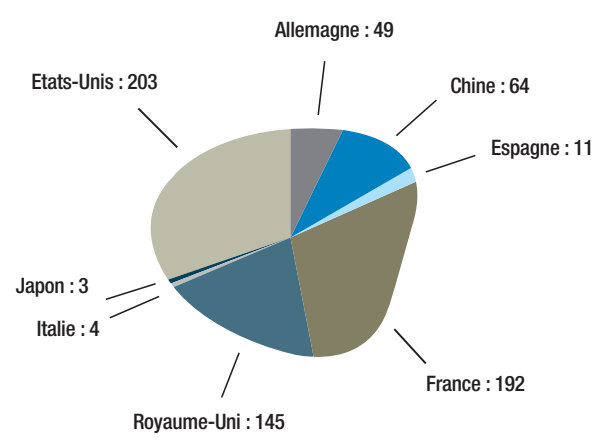
2002 2003 2004 2005 2006
1,48 0,41 1,01 1,11 0,40

Résultat net par action en €

2007 NOUVELLE ORGANISATION DU GROUPE

670 COLLABORATEURS RÉUNIS AUTOUR D'UNE MÊME PASSION POUR L'INNOVATION
ET DE VALEURS FORTES TELLES QUE ETHIQUE, RESPECT DE L'INDIVIDU ET RESPONSABILITÉ

Répartition géographique :



Un management international renforcé, au sein d'une nouvelle organisation

Le fort développement d'Avanquest Software s'accompagne d'une nouvelle organisation destinée à favoriser l'intégration des sociétés récemment acquises et la conquête de nouvelles parts de marché. Avanquest Technology, Avanquest OEM et Avanquest On-line opèrent de façon transversale sur tous les territoires, tandis qu'Avanquest Publishing est scindée en trois grandes régions, correspondant aux 3 continents couverts par le groupe : Etats-Unis, Europe et Asie.

Les équipes managériales de Emme et Nova Development rejoignent le groupe :

Olivier Wright, CEO de Emme, est nommé au poste de CEO Europe et intègre le Comité de Direction aux côtés de Bruno Vanryb (CEO), Roger Politis (CTO) et Thierry Bonnefoi (CFO). Quant aux co-fondateurs de Nova Development, Roger Bloxberg et Todd Helfstein, ils intègrent le Comité de Direction élargi qui comprend également Andy Goldstein.





L'ORGANISATION R&D AVANQUEST SOFTWARE TECHNOLOGY

CROISSANCE SPECTACULAIRE DE LA GAMME « OWN-IP » ET NOUVEAUX DÉFIS TECHNOLOGIQUES



« Dans notre industrie, l'arrivée d'une nouvelle version de Windows est toujours un évènement majeur, assorti de son lot de risques et d'opportunités : risques liés aux difficultés techniques posées par les incompatibilités avec le parc logiciel et matériel existant, menant à une adoption souvent plus lente que prévue; Mais aussi formidable opportunité, par la mise à disposition d'une nouvelle plate-forme technologique offrant de nouvelles possibilités et ouvrant de nouveaux horizons technologiques, ce qui n'a jamais manqué, à terme, de relancer l'intérêt et l'appétit des utilisateurs ! Vista, arrivant 6 ans après Windows XP, ne fait pas exception à la règle. »

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

L'année 2006 a été, une fois encore, riche en événements marquants pour la R&D d'Avanquest Software. L'arrivée imminente de **Windows Vista**, bien sûr (lancé en Janvier 2007), mais aussi et surtout les **acquisitions de Nova Development et de Emme**, sociétés qui possèdent **toutes deux une riche propriété intellectuelle** ainsi que les **équipes de développement correspondantes**. La R&D d'Avanquest Software a été placée devant un triple défi :

- Adaptation et évolution des gammes de logiciels existantes pour tirer le meilleur parti de Windows Vista. Cette action a été menée tout au long de l'année 2006 jusqu'à son terme en Février 2007, avec **l'adaptation à Vista de la totalité de la gamme logicielle**. A titre d'exemple, la gamme « productivité » a été entièrement renouvelée avec l'adoption d'une toute nouvelle interface utilisateur basée sur les nouvelles normes Vista.
- Préparation, sur le plan de l'organisation, à **l'intégration des nouvelles équipes R&D** de Nova Development et de Emme, amenant chacune leurs technologies et structures propres. Les équipes de Recherche et Développement du groupe représentent près d'un tiers des effectifs et sont réparties équitablement entre Paris, le Colorado et la Silicon Valley aux Etats-Unis, ainsi qu'en Chine à Shanghai. Dès le début de 2007, les équipes de notre centre de développement de Shanghai étaient en mesure de concevoir les prochaines versions de certains logiciels de Nova Development !

Un défi pour l'avenir enfin, avec l'intégration dans le **patrimoine intellectuel** d'Avanquest des nouvelles technologies, modules logiciels et applications amenés par les nouvelles sociétés, et aussi par l'incroyable

richesse des **contenus** dont elles possèdent les droits. En effet, aussi bien Nova Development qu'Emme exploitent un certain nombre de licences connues de tous (Hallmark, Berlitz, Le Louvre, Universalis, Hachette), et gèrent les contenus correspondants au même titre que les leurs. Dans l'ensemble, l'investissement dans la R&D a augmenté de **11%** en 2006, ce qui s'est immédiatement traduit par de nombreuses sorties de logiciels, où les nouveautés et les versions mises à jour ont côtoyé des lancements de nouvelles gammes complètes :

- Dans le domaine particulièrement innovant de la **Mobilité**, sur un marché en très forte expansion, on a vu la montée en puissance de Connection Manager avec le lancement de la version « Entreprise », la création de la gamme « Téléphonie Mobile » (*Sonneries & Logos Mobile 2, Vidéo Mobile, Radio Mobile, Coffre-fort Mobile, DVD to Mobile*), et celui de la gamme « Ipod » avec *DVD2Pod, WebPodStudio* ou *Pod Media Creator*. Par ailleurs, **Mobile Phone-Tools** continue de caracoler en tête de sa catégorie des suites de communication pour téléphone portables, avec **plus de 70 millions d'exemplaires commercialisés depuis sa sortie...**
- L'ensemble de la gamme des **Utilitaires** a été renouvelé en 2006, avec la sortie de *Fix-it 7 (Réparez votre PC)* et *System Suite 7*, ainsi que de *WebEasy 6*, le N°1 des logiciels de création de sites web aux US. Citons également les logiciels particulièrement innovants actuellement en chantier qui seront commercialisés en 2007, dont *SendPhotos*, une application client-serveur d'avant-garde permettant de disposer de ses photos partout et sur n'importe quel support, ou *SystemCare*, une suite de sécurité et de surveillance de la santé générale du PC.



- La gamme **Productivité** est celle qui a été renouvelée le plus en profondeur avec les développements induits par Vista, ce qui n'a pas empêché l'achèvement et le lancement de la ligne *Small Business Pro (Gestion d'Entreprise en France)*, une suite de gestion/comptabilité très innovante pour les PME-PMI.

Le groupe Avanquest Software a parallèlement entrepris un allègement et une simplification de ses structures de management technique, en préparation à l'intégration des deux nouvelles entités. De cette manière, l'ensemble de la **R&D du groupe est en ordre de marche pour relever les défis que 2007 ne manquera pas d'apporter !**





AVANQUEST SOFTWARE OEM

DES ALLIANCES STRATÉGIQUES, GÉNÉRATRICES DE CROISSANCE
POUR AUJOURD'HUI ET DEMAIN



« Nous avons connu en 2006 une expansion de notre organisation dédiée à nos Clients sur tous les continents, et développé des solutions logicielles innovantes pour offrir un avantage compétitif déterminant aux plus grands acteurs de l'informatique et de la téléphonie mobile, fabricants et opérateurs dans le monde entier. L'année a été marquée par la conclusion de nombreux partenariats sur les principaux marchés mondiaux ainsi que la signature de contrats majeurs en Europe et en Chine, le plus grand marché au monde pour les téléphones portables. »

David Wright, Président de la Division OEM d'Avanquest Software & Président d'Avanquest Software Technology.

De nouveaux partenariats

Outre la signature en Europe d'un nouvel accord avec l'un des premiers constructeurs mondiaux de téléphones portables, la croissance de notre activité OEM a été portée par les immenses progrès de notre filiale récemment créée en Asie.

Notre implantation locale a permis à Avanquest Software de jouer un rôle déterminant sur le marché chinois en forte expansion des équipements et technologies cellulaires. En 2006, deux acteurs majeurs en Asie (*T&A Mobile Phones* et *Datang Mobile*) ont décidé d'incorporer le logiciel *Mobile PhoneTools* d'Avanquest à leurs téléphones portables et cartes PC. Les nouveaux partenariats ne se sont pas limités à la Chine.

Des succès ont été remportés sur tous les continents : un accord d'envergure mondiale a été signé avec un important fabricant de téléphones portables qui intégrera *Mobile PhoneTools* à la totalité de sa gamme de téléphones. Notre partenariat historique avec HP a été étendu à l'intégration de solutions de téléphonie et de télécopie à toute une gamme d'imprimantes disponibles sur les principaux marchés européens. Enfin, de nouveaux contrats ont été signés avec les opérateurs de téléphonie et fournisseurs d'accès réseaux Internet en Europe (*Optimus*) et aux États-Unis (*Rogers*).

De nouvelles solutions

La division OEM d'Avanquest Software débute l'année 2007 avec une gamme étendue de solutions logicielles à la pointe des avancées technologiques, telles que *SendPhotos Mobile*. Cette offre novatrice est conçue pour accroître les possibilités de l'utilisateur lors de la prise, la gestion et le partage de photos haute résolution. *SendPhotos Mobile* marque ainsi notre entrée sur le marché en pleine expansion des services mobiles à forte valeur ajoutée avec une solution complète clé en main pour les réseaux 3G, visant à augmenter les revenus moyens par abonné et développer les ventes de téléphones portables équipés d'appareil photo haute résolution.

Le logiciel phare d'Avanquest Software, commercialisé à plus de 70 millions d'exemplaires à travers le monde depuis son lancement en 2002, ne cesse d'évoluer et progresser : *Mobile PhoneTools 4* est doté d'une nouvelle interface utilisateur toujours plus efficace et intuitive. Trois nouvelles versions spécialisées de cette suite logicielle de communication ont également été développées. Chacune est conçue pour permettre aux fabricants de téléphones ou de cartes PC, ainsi qu'aux opérateurs, de proposer à leurs utilisateurs un outil performant, capable d'optimiser l'ensemble des fonctionnalités de leurs appareils mobiles.

Enrichie de nouveaux logiciels tels que *Mobile Media Manager* et *Bluetooth Manager*, la division OEM d'Avanquest Software n'a de cesse de proposer à ses partenaires des solutions technologiquement avancées afin d'adresser de nouveaux marchés. Pour l'opérateur ou le constructeur, ces solutions innovantes, développées exclusivement pour leur technologie et services spécifiques, sont autant d'avantages compétitifs qui augmentent la valeur de l'offre proposée à leurs Clients, les utilisateurs finaux.





« Nous nous appliquons à satisfaire deux communautés : nos clients qui désirent que nous leur apportions des conseils pour acquérir les logiciels et les services qui répondent exactement à leurs besoins, et les développeurs de logiciels qui souhaitent disposer des toutes dernières technologies en matière de commerce électronique et des nouvelles techniques de marketing Web, pour promouvoir leurs solutions le plus efficacement possible. »

Bob McNinch, Directeur Général de la division Web.

La dématérialisation du catalogue sur Internet offre de multiples avantages :

Pour Avanquest : l'accès à une clientèle complémentaire et diversifiée

Internet permet à nos clients d'acheter nos logiciels, dans les régions les moins bien desservies, là où le réseau de revendeurs est le moins dense. Par le biais d'Internet, les internautes ont accès à l'ensemble du catalogue d'Avanquest, ainsi qu'aux logiciels de nos partenaires. Ce canal nous permet d'élargir notre base de Clients avec un rapport coût/efficacité optimal et procure davantage de visibilité à la marque Avanquest. En 2006, nous avons ouvert de nouvelles boutiques en ligne en Espagne, en Italie et au Japon. Nous comptons, en 2007, poursuivre cette stratégie de croissance sur le plan géographique en continuant à cibler les marchés les plus porteurs.

Pour l'internaute : l'accès à une offre élargie

Comme pour l'édition musicale, l'espace limité des linéaires en magasins ne permet pas toujours aux utilisateurs de se procurer certains titres spécifiques. Au total, ces clients potentiels représentent une demande significative à laquelle seul Internet permet de répondre. Il s'agit d'un phénomène bien connu des spécialistes du commerce électronique sous le nom de «long tail» (appelé parfois «longue traîne» en français) pour exploiter au mieux l'ensemble des titres présents dans les fonds de catalogue.

Bob McNinch précise : « Parce que nous proposons des logiciels en téléchargement, nous offrons aux éditeurs dont le catalogue est riche de plusieurs centaines, voire milliers de références, la possibilité d'atteindre une clientèle qu'ils ne pourraient toucher via les canaux traditionnels, et aux utilisateurs d'accéder à une gamme très étendue répondant à leurs besoins particuliers ». Cette stratégie, particulièrement adaptée au vaste catalogue de Emme, nous assurera un fort relais de croissance en 2007. Pour répondre aux inquiétudes de certains clients encore réfractaires à l'achat en ligne en raison des risques liés à la sécurité des paiements, nous avons décidé en 2006 d'élargir le paiement par carte bancaire au paiement par PayPal, virement bancaire ou chèque. Cette initiative a permis d'augmenter significativement nos ventes et d'accroître la satisfaction de nos clients. En 2007, nous développerons d'autres actions de ce type pour favoriser l'achat en ligne et faire d'Avanquest Software «la» boutique en ligne de référence en matière d'achat de logiciels sur le Web.

Un relais de croissance rentable

Les résultats obtenus en 2006 traduisent une **croissance exponentielle complétant harmonieusement notre succès sur les canaux traditionnels**. Les ventes en ligne ont augmenté **trois fois plus vite que celles des autres circuits de commercialisation** et nous sommes convaincus que cette croissance va se poursuivre. Alors que nous **élargissons chaque jour davantage la communauté des internautes qui nous sont fidèles** et achètent dans nos boutiques en ligne, notre objectif est d'être un **fort vecteur de croissance rentable** pour le groupe, en contribuant à créer de la valeur pour nos actionnaires.

Basé sur une **puissante plate-forme d'e-commerce propriétaire**, Avanquest Online offre l'accès à l'ensemble de son catalogue de logiciels édités dans le monde entier, et permet à ses clients de profiter d'une offre à la fois exhaustive et adaptée aux besoins particuliers de chaque pays dans leur langue nationale.

Notre stratégie est la fois globale et locale :

le marketing «online» de l'ensemble de nos logiciels est géré de façon centralisée pour des raisons d'efficacité opérationnelle, mais s'enrichit constamment des meilleures pratiques locales pour faire bénéficier nos Clients de l'offre logicielle la plus complète et diversifiée, tout en assurant un service de grande qualité, partout dans le monde.

Axe de développement stratégique pour Avanquest Software, le commerce électronique a enregistré une croissance supérieure à 35% en 2006 et représente 13% des ventes de logiciels du groupe.



AVANQUEST SOFTWARE AUX ETATS-UNIS

UNE POSITION DE LEADER INCONTESTABLE SUR LE PREMIER MARCHÉ
MONDIAL DES LOGICIELS



« Avec l'arrivée de Nova Development, Avanquest Software change de dimension aux Etats-Unis. L'atteinte d'une taille critique rend le groupe désormais incontournable et générera des opportunités d'édition avec un nombre croissant de développeurs partenaires. Complétant harmonieusement nos gammes de logiciels développés en interne, nous serons ainsi en mesure d'offrir toujours plus de solutions innovantes et de nouvelle génération à l'ensemble de nos Clients. Nous comptons exploiter les forces de chacun pour étendre notre présence sur le marché auprès des particuliers et des revendeurs informatiques, tout en répondant avec une efficacité accrue, aux besoins des utilisateurs et des petites entreprises. »

Todd Helfstein, Président de Nova Development, aujourd'hui Avanquest North America.

Une acquisition stratégique...

Avec Nova Development, Avanquest Software **augmente considérablement sa présence sur le marché nord-américain, premier marché au monde pour les logiciels.** La croissance organique d'Avanquest USA, conjuguée à la puissance éditoriale de Nova Development, dont les deux fondateurs Roger Bloxberg et Todd Helfstein sont à la tête de l'entreprise, confèrent à Avanquest Software une force sans précédent sur le marché américain.

La complémentarité des 2 acteurs de forte notoriété aux Etats-Unis s'illustre particulièrement dans les domaines des logiciels de bureau, des solutions de productivité destinées aux petites entreprises, des utilitaires, et des logiciels de gestion de photos ou d'images.

... Et fortement génératrice de croissance

Partageant une même vision stratégique et des domaines d'expertises complémentaires, Avanquest USA et Nova Development sont idéalement placés pour exploiter et décupler leurs forces respectives, et ainsi **augmenter encore les parts de marché** d'Avanquest Software aux États-Unis.

Avanquest USA et Nova Development ont mis en place des **synergies en commercialisant leurs produits au travers de l'ensemble des canaux de distribution,** et les deux entités réalisent de substantielles économies d'échelle **par une collaboration intensive** et une **politique d'achat commune.** La position d'Avanquest Software aux États-Unis continuera de se renforcer grâce à une stratégie offensive visant à accroître les ventes sur Internet et sur le canal «direct to consumer», tout en poursuivant la mise en place de nouveaux partenariats avec les développeurs de logiciels et les revendeurs sur l'ensemble du territoire.

La nouvelle dimension du groupe lui permet en effet d'atteindre une **taille critique,** nécessaire pour conforter ses positions vis-à-vis de ses partenaires et de la distribution. **Devenu un acteur clé aux Etats-Unis,** Avanquest Software est décidé à offrir à l'ensemble de ses Clients et Partenaires, un niveau de qualité et de service jamais égalé auparavant.

La création d'un leader

Les succès cumulés d'Avanquest USA et de Nova Development propulse Avanquest Software parmi les tout premiers éditeurs.

Selon le NPD Group, important cabinet américain d'études de marché, **les ventes combinées d'Avanquest USA et de Nova Development placent le nouveau groupe parmi les cinq premiers éditeurs de logiciels grand public aux États-Unis, hors Microsoft.** Ensemble, Avanquest USA et Nova Development occupent la première place des ventes dans 12 catégories de logiciels. **Comptant plus de 175 produits et présents chez 10 000 revendeurs aux États-Unis, Avanquest USA et Nova Development peuvent se prévaloir de disposer d'une gamme de logiciels parmi les plus larges et diversifiées du secteur.**



Logiciels du catalogue Avanquest Software Numéros 1 dans leur catégorie aux Etats-Unis.



« En jumelant et déployant nos forces telles que nos puissants réseaux de distribution, notre expertise marketing éprouvée et nos solides partenariats d'édition, nous améliorerons encore notre positionnement, déjà envié, sur le marché nord-américain des logiciels grand public. Nous sommes convaincus que les particuliers et petites entreprises bénéficieront de nos efforts conjugués visant à répondre aux besoins de chacun en enrichissant toujours notre gamme de logiciels, déjà parmi les plus étendues du secteur. »

Roger Bloxberg, CEO de Nova Development, aujourd'hui Avanquest North America.

AVANQUEST SOFTWARE EN EUROPE

PREMIER ÉDITEUR INDÉPENDANT DE LOGICIELS
SUR LE MARCHÉ EUROPÉEN



« Le rapprochement avec Emme consacre Avanquest Software comme le leader incontestable de l'édition de logiciels en Europe. Le nouveau groupe se positionne désormais dans le trio de tête des éditeurs de logiciels sur les trois principaux marchés européens (Royaume-Uni, France et Allemagne), tout en renforçant ses parts de marché en Espagne et en Italie. Avanquest Software est aujourd'hui le seul éditeur multispécialiste capable d'offrir des positions de premier plan sur autant de territoires géographiques. »

Oliver Wright, CEO de Emme, aujourd'hui CEO Europe d'Avanquest Software.

L'alliance d'une profonde connaissance des marchés locaux et d'une approche européenne entièrement intégrée

Avanquest Software est le seul éditeur à offrir aux développeurs une solution clés en main pour commercialiser leurs titres sur les principaux marchés européens. Fortement présent sur l'ensemble des canaux de distribution tels que le commerce de détail (Retail) destiné à la vente aux particuliers et TPE, la vente aux Entreprises, en direct ou par le biais de revendeurs informatiques, la vente en ligne sur Internet et la vente directe en OEM aux fabricants informatiques (Original Equipment Manufacturers), Avanquest Software offre **une combinaison unique de savoir-faire, allié à une connaissance approfondie des canaux et de la diversité des marchés.** Ces compétences sont autant d'atouts nécessaires à la croissance rentable d'un éditeur de logiciels sur le territoire européen.

Le modèle d'édition d'Avanquest Software est d'associer la force de sa propre gamme, innovante et en pleine expansion, à une stratégie globale d'édition visant à mettre toute son expertise au service des meilleurs logiciels d'éditeurs partenaires.

L'expérience de ses équipes déployées à travers le monde, et sa vaste gamme de logiciels traduits en 26 langues, placent Avanquest Software en position de **pénétrer rapidement les nouveaux marchés grâce à des canaux de commercialisation bien établis.** En évitant d'avoir à investir dans la mise en place de structures locales, les partenaires d'Avanquest bénéficient de la puissance et de la renommée d'un leader mondial avec une forte implantation locale, capable d'offrir à chaque logiciel les meilleures chances de succès.

Le nouveau leader européen est dirigé par Oliver Wright, Directeur Général de Emme, aujourd'hui Directeur Général Europe d'Avanquest Software. Il est secondé par Andy Goldstein, fondateur de MediaGold qui a rejoint le groupe en 2003. Ensemble, Oliver Wright et Andy Goldstein mettront leurs 40 années d'expérience à l'international au service du développement d'Avanquest Software en Europe.

Création d'un leader incontestable en Europe, avec une expansion de la marque Avanquest dans de multiples catégories de logiciels et une puissance commerciale incomparable

Le coût très élevé de lancement d'un nouveau logiciel sur le marché international décourage la plupart des éditeurs. En ouvrant le réseau du nouveau groupe Avanquest Software aux développeurs du monde entier, Avanquest conforte sa **position de leader dans chacun des pays**, en commercialisant des logiciels best-sellers dans chaque catégorie, en Europe et dans le monde entier.

Olivier Wright : « *Pendant mes huit années à la direction du groupe Emme, nous avons raisonné par catégorie avec la volonté d'occuper une position de tout premier plan dans les catégories que nous avions définies. Cette approche nous a conféré la place de leader incontesté en Europe dans les domaines du multimédia et des logiciels culturels. Avec la nouvelle puissance du groupe Avanquest Software, je suis certain que ces méthodes éprouvées nous positionneront en tête de nombreuses nouvelles catégories.* »

Avec le lancement de la marque Avanquest en tant que marque de logiciels, l'ensemble des acteurs de la chaîne commerciale (Revendeurs et Détaillants, Entreprises, Clients en ligne et OEM) ont plébiscité **l'émergence d'un groupe de tout premier plan.** Ils savent en effet que seules les plus grandes entreprises pourront investir de manière égale sur l'ensemble des canaux pour bénéficier pleinement de la croissance du marché. L'expansion d'Avanquest Software a été également accueillie très favorablement par nos nombreux partenaires développeurs dont le nombre augmente régulièrement.

Dans un secteur connu pour la rapidité de ses cycles, liés notamment à la nécessaire prise en compte de nouveaux paramètres économiques et technologiques, il ne fait aucun doute qu'Avanquest Software est un acteur majeur du logiciel avec lequel il faut compter.

« Il n'existe en Europe aujourd'hui aucune autre entreprise qui possède un portefeuille logiciels aussi large qu'Avanquest Software et un tel réseau de partenaires pour leur commercialisation. Grâce à l'intégration de Emme, Avanquest Software a renforcé son engagement de "global reach and local expertise", s'appuyant sur une structure globale et une expertise locale. Ainsi, sur chacun des territoires européens, nous avons consolidé notre présence, augmenté notre part de marché et étendu le nombre de catégories couvertes par notre portefeuille de logiciels. Cette combinaison unique des forces de deux leaders sur leurs marchés assure au nouveau groupe Avanquest Software une position inégalée en Europe et de formidables perspectives. »

Andy Goldstein, Vice Président Europe, Avanquest Software



AVANQUEST SOFTWARE EN ASIE

EN POSITION DE GÉNÉRER UNE CROISSANCE SOUTENUE



« L'Asie est un gisement de formidables opportunités. Toutefois, percer les marchés asiatiques relève souvent du défi pour de nombreuses entreprises étrangères manquant d'expérience et de connaissances approfondies du marché local. Nous ne pouvions rêver de meilleure association que celle avec Softbank BB pour la création de notre entreprise commune qui porte le nom d'Avanquest BB. »

Nana Kurosawa, Vice Présidente, Région Asie, Avanquest Software.

Softbank BB, un allié de tout premier ordre pour Avanquest Software au Japon

Fin 2005, Avanquest a créé Avanquest BB, une Joint Venture avec Softbank BB, un groupe japonais leader dans les domaines de l'informatique et des infrastructures à haut débit comptant plus de 5 millions de clients. **Porte d'entrée pour les développeurs étrangers qui souhaitent introduire leurs logiciels sur le marché japonais**, Avanquest BB a déjà conclu des accords avec plusieurs grands éditeurs de logiciels japonais tels que SourceNext, Jungle et AOS Technologies. Le développement du groupe dans l'archipel nippon est conforme au modèle d'édition d'Avanquest Software qui consiste à commercialiser les meilleurs logiciels, ceux développés en interne et ceux de partenaires éditeurs, sur tous les continents. Avanquest BB a ainsi assuré le lancement de nombreux logiciels, très renommés dans leurs catégories, et réussi leur commercialisation sur l'ensemble des canaux de vente.

Chine : de nombreux succès en 2006 et de nouvelles opportunités de croissance pour le futur

Implanté en Chine en 2005, Avanquest Software récolte les bénéfices de son investissement en Asie. En étant positionné sur le marché chinois, qui compte 1,3 milliards d'habitants et dont le taux de croissance annuel du marché des logiciels est estimé à 18,5% pour la période 2005-2010, soit le taux le plus élevé de la région Asie-Pacifique (source : Gartner), le groupe compte tirer le meilleur parti du potentiel de cette région. La percée commerciale d'Avanquest Software en Chine est spectaculaire. Des contrats majeurs ont été conclus en 2006 et **Avanquest est devenu un acteur important pour les fabricants d'équipements et de technologies mobiles approvisionnant l'énorme marché chinois des communications cellulaires.**

Parmi nos alliances chinoises, nous comptons des contrats avec des leaders tels que **Haier Telecom, Datang Mobile et T&A Mobile**. Forts de leurs techniques de fabrication et de prix ultra-compétitifs, de nombreux équipementiers chinois regardent aussi au-delà de leur marché intérieur.

Ils sont enthousiastes à l'idée de travailler avec un partenaire mondialement reconnu, tel qu'Avanquest Software, qui leur permettrait d'exporter leur technologie.



GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET RESPONSABILITE SOCIALE

VECTEURS DE DEVELOPPEMENT DURABLE



« J'ai toujours été convaincu qu'il n'y avait de développement durable sans un juste équilibre entre les facteurs économiques, sociaux et environnementaux. Chez Avanquest Software, nous avons toujours placé le respect des valeurs de Transparence, d'Éthique et de Responsabilité au cœur de nos préoccupations. Essentiels, intégrés à toutes les étapes de notre stratégie, ces éléments sont le moteur des principes de gouvernement d'entreprise que nous appliquons partout dans le monde, vis-à-vis de nos Clients, de nos Partenaires et de l'ensemble de nos Collaborateurs. »

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

Structure de gouvernance

Avanquest Software est doté d'un **Conseil d'Administration**, d'un **Comité de Direction**, d'un **Comité de Direction élargi** et d'un **Comité de Rémunération**. Les compétences propres de ces 4 organes de gouvernance permettent de gérer les **prises de décisions de manière collégiale, en tenant compte des impératifs stratégiques, techniques, humains et financiers de l'entreprise.**

Le **Comité de Direction** définit la politique générale d'Avanquest Software. Il est composé des deux Fondateurs du groupe, Bruno Vanryb chargé de la Stratégie globale de l'entreprise en compagnie de Roger Politis, également en charge de la R&D et des Ressources Humaines, ainsi que du Directeur Administratif et Financier, Thierry Bonnefoi. Début 2007, Olivier Wright, CEO de Emme, aujourd'hui CEO Europe d'Avanquest Software a rejoint le Comité de Direction afin de lui apporter une dimension Vente et Marketing stratégique.

Faisant suite à l'acquisition de Nova Development, un **Comité de Direction élargi** a été créé réunissant six fois par an Bruno Vanryb, Roger Politis et Thierry Bonnefoi, ainsi que Andy Goldstein, Roger Bloxberg et Todd Helfstein, en leur qualité de membres du Conseil d'Administration et dirigeants de filiales. Outre les sujets stratégiques d'envergure globale, ce Comité est l'endroit privilégié pour traiter des questions spécifiquement américaines.

Composé d'une part significative d'administrateurs indépendants, le **Conseil d'Administration** est un lieu de réflexion stratégique qui a accès au même niveau d'information que les dirigeants du groupe. La diversité des cultures et des expériences de ses membres est une richesse pour Avanquest Software. Roger Bloxberg et Todd Helfstein, co-fondateurs de Nova Development, intègrent le Conseil dès 2007.

ⓘ Bertrand Michels, fondateur d'AB Soft, Gilles Quéru, fondateur et Président Directeur Général de Invigo, et Jean-Claude Vrignaud, Directeur Général de Metasolv Software, 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.

ⓘ Andy Goldstein, fondateur de MediaGold, aujourd'hui Avanquest Deutschland, Roger Bloxberg et Todd Helfstein, respectivement CEO et Président de Nova Development, sont de nationalité américaine ; Gilles Quéru et Jean-Claude Vrignaud ont exercé tout ou partie de leurs carrières aux États-Unis.

Une information financière régulière et transparente

Avanquest Software a souhaité intégrer le **segment NextEconomy d'Euronext dès sa création** afin de **se conformer aux meilleures pratiques en matière d'information financière**. Le groupe publie des résultats trimestriels et a adopté les normes comptables européennes IAS.

Les actionnaires, analystes et investisseurs d'Avanquest ont **accès en permanence à une information complète et transparente :**

ⓘ Toutes les informations publiées sont mises à jour en temps réel sur les sites Internet du groupe, en français et en anglais, ainsi que sur les principaux sites d'information financière.

ⓘ Toute demande d'information adressée par un actionnaire de l'entreprise est traitée dans les meilleurs délais, quel que soit le nombre d'actions que celui-ci possède.

ⓘ L'ensemble des communiqués financiers et institutionnels, le rapport annuel et les principaux communiqués relatifs au métier d'Avanquest sont envoyés à tous les actionnaires disposant de 500 titres ou plus.

ⓘ Un point sur l'activité est systématiquement effectué lors des assemblées générales et des réunions avec la communauté financière qui se tiennent au minimum 2 fois par an.



Éthique, respect et responsabilité : des valeurs synonymes de performance durable

L'éthique, le respect humain et la responsabilité font partie intégrante de l'esprit de conquête selon Avanquest Software. **Les 670 collaborateurs répartis à travers le monde sont mobilisés autour d'un projet industriel fédérateur et partagent une même passion pour l'innovation.** Chaque succès du groupe est ainsi le fruit d'une **dynamique collective** au sein de laquelle chacun est invité à donner le meilleur de lui-même. Les cadres d'Avanquest Software sont attentifs à placer chaque collaborateur en situation de responsabilité afin qu'il devienne à son propre niveau un acteur à part entière de la réussite du groupe.

Dans un environnement en constante mutation, la formation fait naturellement partie des priorités d'Avanquest Software. Bien formé, chaque collaborateur est à même de mieux satisfaire ses clients, internes et externes, et de participer plus efficacement au développement de l'entreprise.

Pour Avanquest Software, tout fournisseur est considéré comme un partenaire susceptible d'accompagner la croissance du groupe. Lors des appels d'offres, systématiques à partir d'un certain seuil, les prestataires consultés ont tous accès au même niveau d'information et, à conditions égales, un avantage est accordé aux prestataires déjà fournisseurs du groupe afin d'encourager la mise en place de partenariats de long terme.

En s'inscrivant dans une logique de responsabilité aussi bien à l'égard de ses actionnaires, de ses clients et de ses fournisseurs, que de l'ensemble de ses collaborateurs, Avanquest Software affirme ainsi son souci d'un développement éthique. **Plus éthique, la performance de l'entreprise n'en est que plus durable.**

La satisfaction des clients au cœur de notre démarche commerciale

Pour être constamment à l'écoute des utilisateurs de nos produits, des enquêtes de satisfaction sont régulièrement réalisées auprès des distributeurs et des clients. Cette démarche s'inscrit dans un souci d'innovation et d'amélioration permanente des caractéristiques de nos logiciels, en fonction des spécificités propres à chaque catégorie d'utilisateurs et à chaque pays. Avanquest Software veille également à la compatibilité de ses logiciels pour ne jamais mettre en difficulté les utilisateurs lors de la sortie de nouvelles versions. Un service d'assistance, par téléphone ou par mail selon les logiciels, complète ce dispositif de qualité.

Des collaborateurs parties prenantes de la vie et des résultats de l'entreprise

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.

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. 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. Que ce soit par le biais de l'Intranet ou des réunions trimestrielles internes, chaque employé est informé en temps réel de l'actualité du groupe, de sa stratégie, et de ses performances.

Avanquest Software associe ses collaborateurs aux fruits de la croissance chaque fois que cela est possible. A partir de 1996, plusieurs plans d'options successifs ont été mis en place, ainsi qu'un intéressement sur les bénéfices du groupe sous forme de prime à l'ensemble du personnel, selon un mode qui peut différer en fonction de la législation des pays, depuis 2004.

Accompagnant et anticipant les constantes évolutions technologiques, s'adaptant au mieux à la conjoncture économique, toujours à la pointe de l'innovation et de l'excellence dans le respect de tous, Avanquest Software est une entreprise où il fait bon vivre !

AVANQUEST SOFTWARE EN BOURSE

ESPACE ACTIONNAIRES

Marché : Eurolist d'Euronext Paris
(compartiment C)

Code Mnemo : AVQ

Code ISIN : FR0004026714

Indices : SBF 250, MIDCAC, ITCAC 50,
IT CAC, NextEconomy, CAC Small90,
CAC Mid&Small190, CAC AllShares

Nombre de titres : 10 277 537

1996-2006 : 10 ans de cotation

Le parcours boursier d'Avanquest Software débute en 1996 sur le Nouveau Marché de la Bourse de Paris. Au cours de ses 10 ans de cotation, le groupe a toujours été attentif à offrir à ses actionnaires **une communication claire et transparente**, y compris dans les périodes difficiles comme en 2000-2001 suite à l'éclatement de la bulle Internet. **Dès la création du segment Next Economy en 2002**, Avanquest Software n'hésite pas à se porter **volontaire pour intégrer ce nouveau label de qualité en matière de communication financière** (publication de résultats trimestriels, adoption des normes IAS dès 2004, etc.). Depuis le regroupement des trois marchés réglementés de la place de Paris, en avril 2005, au sein d'une liste unique, Avanquest Software est cotée sur le **compartiment C de l'Eurolist**. La double acquisition de Nova et de Emme, début 2007, confère au groupe une nouvelle dimension et ouvre à ses actionnaires de nouveaux horizons.

« Notre offre amicale sur Emme, complémentaire de l'acquisition de Nova Development aux Etats-Unis, s'inscrit dans notre vision stratégique : devenir à terme le premier éditeur de logiciels indépendant et multi-spécialiste au monde. Nous sommes convaincus que la dynamique de croissance profitable qui découlera de ces opérations sera créatrice de valeur pour tous nos actionnaires, les nouveaux qui nous rejoignent avec l'OPE sur Emme, et les anciens qui nous accompagnent depuis parfois plus de dix ans. »

Bruno Vanryb, Fondateur et Président Directeur Général du Groupe Avanquest Software.

Bienvenue aux nouveaux actionnaires !

Au terme de l'offre publique alternative initiée sur les actions Emme et à la date ultime du 30 avril, Avanquest Software détient 2 356 420 actions Emme représentant autant de droits de vote, soit 97,44% du capital. Ce pourcentage extrêmement élevé témoigne de la grande confiance des actionnaires de Emme dans le projet du groupe.

« Nous tenons à remercier nos actionnaires de l'intérêt porté au développement futur d'un projet industriel global et créateur de valeur à moyen terme. Fort de ce succès, nous allons franchir une nouvelle étape et procéder dès maintenant à l'intégration des structures et au développement des synergies attendues. »

Olivier Wright, Directeur Général du groupe Emme, aujourd'hui Directeur Général Europe d'Avanquest Software.

Participer activement à la vie du groupe

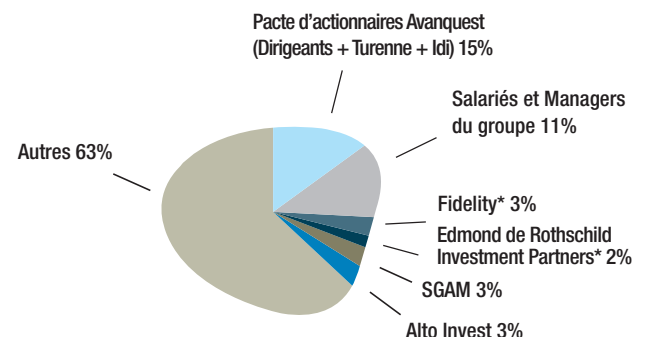
Actionnaire ou futur actionnaire, Avanquest met à votre disposition des outils d'information de qualité dont un site Internet bilingue (www.avanquest.com) qui regroupe toute l'actualité d'Avanquest Software et les dates des prochaines annonces de son calendrier financier. Vous y trouverez toutes les informations dont vous avez besoin pour participer activement à la vie du Groupe.

Avanquest Software compte à son capital plus de 10 000 actionnaires individuels et de nombreux institutionnels qui lui sont fidèles depuis de nombreuses années.

Avanquest Software a obtenu l'agrément ANVAR, devenu aujourd'hui OSEO Innovation, en 2003 et 2006.

Structure du capital au 31/05/2007

*estimations



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

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

Design : **lecerclerouge**
Tél. : +33 (0) 1 41 22 38 00

Crédit photos : **graphicObsession**