

Un Groupe en Ordre de Marche

- Intégration plus rapide que prévue des sociétés récemment acquises
- Une nouvelle organisation plus efficace et plus ramassée pour plus de rentabilité et plus de croissance
- Une meilleure visibilité sur la répartition des ventes et de la profitabilité sur l'exercice.

Confirmation des Objectifs

- Un chiffre d'affaires 2007/2008 compris entre 130 M€ et 135 M€, soit une augmentation minimum de 75% par rapport au chiffre d'affaires 2006
- Une rentabilité comprise entre 8% et 10% pour le nouvel exercice 2007/2008
- Un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions d'€uros et une rentabilité opérationnelle moyenne supérieure à 10% d'ici 3 ans*

La Garenne-Colombes, le 28 juin 2007

Le Groupe Avanquest Software a franchi au début de l'année 2007 une étape décisive 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.

Les acquisitions de Nova Development sur le marché américain, premier marché mondial des logiciels, et de Emme, l'un des éditeurs majeurs de logiciels interactifs en Europe, constituent un tournant stratégique d'envergure qui va permettre à Avanquest Software de doubler quasiment de taille et offrir de nouveaux relais de croissance au groupe.

Ces deux acquisitions, finalisées dans un délai court, ont permis au Groupe de mettre en place son nouveau projet industriel plus rapidement que prévu.

Fusion des équipes et rationalisation du management au sein d'une organisation renforcée

Dès le mois de mars, le groupe Avanquest Software mettait en place une nouvelle organisation destinée à favoriser l'intégration rapide des sociétés récemment acquises et la conquête de nouvelles parts de marché.

Tenant compte de sa nouvelle dimension, Avanquest Software s'organise en trois grandes régions correspondant aux trois continents couverts par le Groupe : Etats-Unis, Europe et Asie, et par divisions globales pour les produits développés en interne, l'OEM et l'e-Commerce qui opèrent de façon transversale sur tous les territoires.

Pour tirer avantage de sa nouvelle dimension, la direction du groupe a accéléré la mise en place d'une structure de management rationalisée sur le plan mondial.

* Il est précisé que cette déclaration est un objectif à trois ans et non une prévision au sens du Règlement (CE) n°809/2004 du 29 avril 2004

Les équipes managériales de Emme et de Nova Development intègrent le Comité de Direction d'Avanquest Software et occupent des postes de tout premier plan au sein de la nouvelle organisation :

- Olivier Wright, Directeur Général de Emme, est devenu CEO Europe d'Avanquest Software assisté d'Andy Goldstein, fondateur de MediaGold qui a rejoint Avanquest Software en 2003. Ils mettront leurs 40 années d'expérience à l'international au service de la création d'un nouveau leader de l'édition de logiciels en Europe.
- Les co-fondateurs de Nova Development, Roger Bloxberg et Todd Helfstein prennent la direction d'Avanquest Software aux Etats-Unis, en qualité de CEO & Président d'Avanquest North America. Sous leur leadership, Nova Development a connu plus de vingt années de croissance profitable.
- David Wright, auparavant Directeur de la division OEM devient Président d'Avanquest Software Technology, une division globale en charge de la stratégie et du marketing de tous les logiciels développés en interne pour tous les canaux de ventes, qu'il s'agisse d'OEM, de Retail, du Corporate ou du Web.

L'objectif principal du groupe pour 2007/2008 étant la mise en place d'une organisation plus efficace, plus ramassée et donc plus profitable, le regroupement du management des filiales a été complété par une fusion des équipes au niveau local, en veillant à conserver les meilleurs experts aux postes clés de la nouvelle organisation. Ces modifications de structure très significatives seront matérialisées sur l'exercice par des coûts de restructuration non récurrents qui devraient se situer entre 2,5 M€ et 3 M€.

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 60% du chiffre d'affaires du Groupe.

Priorité à la rentabilité sur l'exercice en cours

Pour l'exercice en cours, démarré le 1^{er} Avril 2007 et qui prendra fin au 31 Mars 2008, la direction du groupe anticipe un chiffre d'affaires compris en 130 M€ et 135 M€.

Cet objectif qui représente une croissance supérieure à 75% par rapport à l'exercice 2006 ne privilégie pas la croissance interne des ventes à périmètre constant qui devrait être comprise entre 2% et 4%.

En effet, l'objectif étant d'augmenter la rentabilité et de mettre en place les relais de croissance pour l'exercice suivant, les activités non suffisamment rémunératrices et les produits non suffisamment rentables ont été volontairement retirés du budget, impactant négativement le Chiffre d'Affaires prévisionnel d'au moins 7 M€.

A l'inverse, les activités fortement génératrices de marge comme l'OEM et le Web bénéficieront d'une progression sensible des investissements, de même que la Recherche et Développement dont les dépenses augmenteront de 11% afin de soutenir l'effort de création et d'innovation pour les logiciels du groupe.

Au final, cette stratégie très volontaire permet d'anticiper dès l'exercice en cours une rentabilité opérationnelle qui devrait être comprise entre 8 et 10%, hors éléments non récurrents liés à la mise en place de la nouvelle organisation.

* Il est précisé que cette déclaration est un objectif à trois ans et non une prévision au sens du Règlement (CE) n°809/2004 du 29 avril 2004

Evolution des ventes et de la rentabilité sur l'exercice

S'appuyant sur une organisation renforcée, les nouvelles filiales devraient produire le plein effet de leurs synergies à partir du deuxième semestre de l'année 2007.

Les revenus issus des nouveaux contrats OEM signés au cours du deuxième semestre 2006, notamment avec l'un des géants de la téléphonie mobile, vont contribuer à la hausse du chiffre d'affaires dès le mois de septembre 2007. En conséquence, le chiffre d'affaires OEM, qui devrait être stable sur l'ensemble de l'exercice à périmètre constant, devrait presque doubler entre le premier et le deuxième semestre.

L'activité Retail/Corporate, la plus saisonnière, et qui représente dorénavant près de 60% du Chiffres d'Affaires du groupe devrait être stable à périmètre constant sur l'ensemble de l'exercice sachant que plus de 7 M€ de produits ou de contrats non suffisamment rémunérateurs ont été volontairement arrêtés pour privilégier la croissance rentable.

L'activité Web qui constitue un des principaux relais de croissance du groupe devrait connaître une montée en puissance progressive en cours d'exercice pour un objectif de croissance d'au moins 25% à périmètre constant pour l'ensemble de l'année.

La nouvelle date de clôture associée à une nouvelle répartition des ventes par territoire et par division offre une bien meilleure visibilité sur l'évolution des ventes et de la rentabilité en cours d'année.

Au niveau budgétaire, la direction du groupe anticipe un premier trimestre (Avril-Juin) représentant moins de 20% des ventes de l'année, un deuxième trimestre (Juillet-Septembre) constituant entre 22% et 26% des ventes de l'année, un troisième trimestre (Octobre-Décembre) se situant entre 30% et 34% des ventes de l'année, puis un dernier trimestre (Janvier-Mars) comprenant entre 24% et 28% des ventes de l'exercice. Au total, le deuxième semestre de l'exercice représentera entre 54% et 60% des ventes totales.

Logiquement, la saisonnalité des ventes aura un impact équivalent sur la saisonnalité des profits avec un premier trimestre qui devrait montrer une légère perte, un deuxième trimestre avec un profit à un chiffre, suivis d'un troisième et d'un quatrième trimestre montrant comme chaque année une rentabilité à 2 chiffres.

Perspectives : la dynamique d'un futur leader mondial

Fort de ses développements s'appuyant sur des catalogues riches de plus de 1.500 titres au niveau du groupe, de positions significativement renforcées des deux côtés de l'Atlantique, ainsi que de l'impact financier très significatif engendré par la mise en place de la nouvelle organisation, la direction d'Avanquest Software réaffirme ses perspectives de croissance et de rentabilité.

Pour Bruno Vanryb, Fondateur et Président Directeur Général du groupe Avanquest Software :

« Avanquest a démontré, à de multiples reprises, la pertinence de son modèle économique et sa capacité à intégrer de nouvelles sociétés. Aujourd'hui, Avanquest Software possède toutes les clés de ses succès futurs : une envergure de multinationale dans le secteur de l'édition de logiciels, une organisation renforcée, une excellente santé financière, une présence nettement accrue sur le marché américain, premier marché mondial des logiciels et une position de fort leadership en France et en Europe. Nous sommes entrés dans une nouvelle dynamique de croissance dans les trois années à venir et nous réaffirmons notre confiance dans l'atteinte de nos objectifs : dépasser d'ici 3 ans le cap des 200 Millions d'Euros de chiffre d'affaires et engendrer une rentabilité opérationnelle moyenne supérieure à 10%* ».

* Il est précisé que cette déclaration est un objectif à trois ans et non une prévision au sens du Règlement (CE) n°809/2004 du 29 avril 2004

A propos d'Avanquest Software

Fondé en 1984 sous le nom de BVRP Software, 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 1500 logiciels, le groupe dispose aujourd'hui d'un catalogue parmi les plus vastes du marché et d'une puissance commerciale sans équivalent. Présent sur les trois continents 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 l'expertise de près de 200 ingénieurs en Recherche et Développement répartis entre la France, la Chine et les Etats-Unis. Le groupe affiche un chiffre d'affaires de 74,3 M€ en 2006. Coté sur Euronext (ISIN FR0004026714) depuis décembre 1996, Avanquest Software fait partie de l'Eurolist, indice SBF 250, et adhère au segment NextEconomy. Pour toute information complémentaire : <http://www.avanquest.com>

Vos contacts

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

Lucie RIVAUD & Nicolas SWIATEK - *Relations Presse*
Tél.: +33 (0)1 41 27 19 96 - e-mail: lrivaud@avanquest.com ;
nswiatek@avanquest.com

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



Ticker : AVQ
ISIN : FR0004026714
Reuters : AVQ.PA
Bloomberg : AVQ:FP
Indice SBF 250