

## Stratégie Avanquest Software 2008/2009 : Avanquest tisse sa toile sur Internet

Après un exercice 2007/2008 consacré au changement  
de dimension du groupe,  
Avanquest se réinvente pour recréer rapidement  
une dynamique de croissance profitable

Un exercice 2007-2008 d'intégration :  
Chiffre d'affaires : 116 M€ - Résultat opérationnel estimé à - 1,2 M€\*.

La Garenne-Colombes, le 14 mai 2008

**Avec les acquisitions successives en 2007 des sociétés Nova, Emme et Software Paradise, Avanquest Software est entré dans le Top 10 des éditeurs mondiaux de logiciels grand public.**

**Pour que ce changement de dimension puisse prendre toute sa mesure dans la croissance et la rentabilité, Avanquest Software présente aujourd'hui sa nouvelle stratégie.**

Après une année 2007 de mutations, pour Avanquest certes, mais aussi mutation macroéconomique (croissance mondiale en baisse, forte chute du dollar, marché Retail européen du logiciel PC en net repli), et mutation technologique avec une industrie du logiciel en pleine évolution (renforcement de la convergence Internet, PC, Mobilité), Avanquest décide de se réinventer !

**Internet**, vecteur de croissance rentable et de synergie entre toutes les activités du groupe, **est au cœur de cette nouvelle Stratégie.**

Cette orientation repose sur **deux constats essentiels** :

- Internet révolutionne la technologie, les usages et les comportements, et s'impose aujourd'hui comme le moteur privilégié du développement de l'édition de logiciels, tant au niveau de la conception des produits que de l'accès au marché ;
- Avanquest Software a pu apprécier tout le potentiel de ce canal par sa prise de position réussie dans l'e-Commerce depuis quatre ans en termes de croissance organique (de 3 à 15 M€ de chiffre d'affaires).

R&D, commercialisation, marketing : sur chaque composante de la chaîne de valeur, Internet trouve sa place dans la nouvelle dynamique du Groupe.

Dans cette perspective, plusieurs axes stratégiques sont déclinés :

- **Focaliser les développements internes sur des gammes resserrées de logiciels** à fort potentiel afin d'élargir le portefeuille des best-sellers existants, tout en investissant dans les produits nouveaux qui porteront la croissance future : logiciels combinant le off- et on-line, convergence des applications Internet, mobilité et multimédia, valorisation des nouvelles générations de technologies (WPS pour les applications classiques, Flex et Silver Light pour le online). Cette approche plus sélective sera associée à un plan rigoureux de raccourcissement des délais de développement et de réduction des coûts;

---

\* Chiffres non audités

- **Retrouver la croissance OEM** par le lancement de nouvelles solutions logicielles (Digital Frame Manager, Fix-It, System Suite Essentials...), de nouvelles applications auprès des opérateurs et fournisseurs d'accès Internet et l'extension d'un nouveau business model « Software as a Service » sur le modèle déjà testé aux Etats-Unis;
- **Développer les ventes Corporate à l'international** en mettant en place un catalogue international de vente directe aux entreprises basé sur notre plateforme Software Paradise, et en déployant, en complément, un portail Corporate destiné aux revendeurs et aux partenaires pour appuyer localement les ventes indirectes;
- **Consolider nos parts de marché et passer du Retail au e-Retail**
  - 1) En mettant en place une politique de développement sélective des gammes, fondée sur le modèle d'Avanquest North America, pour privilégier l'acquisition de best-sellers potentiels, tout en valorisant une sélection de logiciels développés en interne
  - 2) En développant, dans toutes les zones géographiques, le niveau des ventes réalisées avec les e-revendeurs, et une activité de vente directe aux consommateurs, en complément de notre boutique Web
  - 3) En développant en Europe une stratégie de jeux de divertissement « casual games » à faibles risques et bénéficiant d'une forte demande sur les plates-formes en croissance (PC et consoles DS Nintendo) ;
- **Accélérer les ventes en e-Commerce** en synergie avec les autres canaux de distribution. Pour accompagner le décollage des ventes, des investissements seront orientés dans trois directions clés permettant de développer **une véritable stratégie e-marketing « next generation »** : cyber marketing (valorisation et élargissement de la base clients), marketing viral et e-PR (constitution d'équipes dédiées, versions d'essais et téléchargements gratuits...), business développement (conception de produits spécifiques, développement de programmes d'affiliation, mise en place de portails spécialisés...);
- **Créer une véritable communauté sur Internet** qui renforcera le rayonnement d'Avanquest Software partout dans le monde. Cette communauté sera conçue comme un lieu d'échanges « Avanquest Software Café » destiné à renforcer la relation d'Avanquest avec ses clients. Lors de son lancement, elle s'appuiera sur la base d'utilisateurs du groupe (plus de 10 millions d'utilisateurs enregistrés) et sera un vecteur de croissance avec des utilisateurs fidélisés et participatifs. L'objectif sera de constituer une communauté d'esprit et de services autour du thème de « la Technologie comme art de vivre le présent et le futur ».

Profitant des nouvelles tendances de l'univers Internet, la nouvelle stratégie permettra la croissance rentable des ventes du groupe sur chaque canal et dans chaque zone géographique.

### **Un exercice 2007-2008 d'intégration marqué par une conjoncture défavorable**

L'exercice 2007-2008 (d'une durée exceptionnelle de 15 mois de janvier 2007 à mars 2008) n'intègre bien entendu pas les bénéfices de cette nouvelle stratégie. Cet exercice doit être apprécié comme une période de transition qui aura permis, malgré un environnement économique défavorable, de dessiner les contours du nouveau Groupe. Des avancées importantes ont ainsi été réalisées dans l'intégration des acquisitions réalisées en 2007 et le développement des synergies : rationalisation des structures, mise en commun des catalogues et lancement de nouveaux titres, signature de nouveaux accords OEM significatifs.

Le chiffre d'affaires de l'exercice s'élève à 140.2M€. Sur les douze derniers mois, le chiffre est de 116.2M€, en retrait par rapport aux attentes du groupe (120M€) en raison principalement de la chute du dollar et de la livre sterling au cours des derniers mois (impact de près de 2M€ sur le dernier trimestre) et un marché retail européen en net repli notamment dans les catégories sur lesquelles le groupe bénéficie de positions fortes. Les filiales françaises et allemandes ont été les plus impactées par cet environnement difficile.

Cette contre-performance ne doit cependant pas occulter l'excellente dynamique de l'activité retail aux USA, de la vente aux entreprises et du Web, divisions **ayant toutes maintenu une croissance à deux chiffres**.

En milliers d'euros	Trimestre Janvier- Mars 2008*	Cumul Avril 2007 – Mars 2008* (12 mois) (1)	Cumul Janvier 2007- Mars 2008* (15 mois) (2)	Cumul Janvier - Décembre 2006
Ventes Logiciels	24.490	106.994	129.050	45.643
Ventes Services	1.881	8.845	10.717	5.385
Autres ventes	18	390	435	662
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>26.389</b>	<b>116.229</b>	<b>140.202</b>	<b>74.335</b>

(1) Période de 12 mois incluant les activités acquises au début de l'année 2007

(2) Données non directement comparables pour cause de changement de périmètre : Le total de janvier 2007 à mars 2008 correspond à l'exercice 2007/08 d'une durée exceptionnelle de 15 mois et intègre 14 mois d'activité de Nova et 12 mois du groupe Emme

Impacté fortement par la chute du dollar et de la livre sterling, monnaies de comptabilisation des entités les plus profitables du groupe, et par les mauvaises performances lors du dernier trimestre des filiales retail françaises et allemandes, le résultat opérationnel (avant éléments non récurrents) est estimé en perte d'environ 1,2M€\* pour les 12 derniers mois.

Par ailleurs, la rationalisation des structures et des gammes produits, plus profonde qu'initialement envisagée, afin d'assurer la croissance profitable pour les années à venir, se traduit par une charge exceptionnelle estimée maintenant autour de 5M€.

### **2008-09 Priorité à la croissance rentable**

Le groupe Avanquest a connu 21 années de croissance profitable en 24 ans. Il est solide sur ses fondamentaux et confiant dans ses perspectives. Après 2 années d'investissements qui ont permis à Avanquest Software de s'affirmer dans le top 10 des éditeurs mondiaux de logiciels grand public, l'entreprise se concentrera sur la croissance organique et la rentabilité.

Ainsi, au titre de l'exercice 2008-2009, Avanquest Software se fixe d'ores et déjà un objectif de chiffre d'affaires de 115 à 120 M € et un résultat opérationnel (hors éléments non récurrents) de 4 à 6%. Ces chiffres intègrent un impact négatif dû à l'évolution du dollar et de la livre sterling qui pèse pour environ 9 M€ sur cet objectif de chiffre d'affaires (Le taux moyen budgété pour le dollar est de 1€ =1,6\$). A taux de change constant, la croissance organique serait ainsi comprise entre 7 et 12%.

Le résultat opérationnel à nouveau positif reflètera la réduction des coûts et l'évolution du business model.

L'amélioration des marges devrait se poursuivre sur les exercices suivants. Le Groupe est confiant sur sa capacité à générer de la croissance et deux points de marge opérationnelle supplémentaires chaque année avec des objectifs de chiffre d'affaires allant de 125 à 135M€ pour un résultat opérationnel de 6 à 8% en 2009/10 puis un chiffre d'affaires compris entre 135 et 150M€ pour un résultat opérationnel de 8 à 10% en 2010/11.

Avanquest Software est aujourd'hui en ordre de marche pour se concentrer sur la croissance interne et franchir, grâce à la mise en œuvre de sa nouvelle stratégie, une nouvelle étape dans la croissance et la rentabilité.

\* Chiffres non audités

## **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. 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> ou <http://groupe.avanquest.com>.

## **Vos contacts**

Thierry BONNEFOI - *Relations Analystes & Investisseurs*

Tél.: +33 (0)1 41 27 19 74 - e-mail: [tbonnefoi@avanquest.com](mailto:tbonnefoi@avanquest.com)

Tuba KOCAEFE - *Relations Presse*

Tél.: +33 (0)1 41 27 19 96 - e-mail: [tkocaefe@avanquest.com](mailto:tkocaefe@avanquest.com)

Christine SAUVAGET - *Communication*

Tél.: +33 (0)1 41 27 19 82 - e-mail: [csauvaget@avanquest.com](mailto:csauvaget@avanquest.com)



Ticker : AVQ

ISIN : FR0004026714

Reuters : AVQ.PA

Bloomberg : AVQ:FP

Indice SBF 250