

**Résultats Annuels Avanquest 2007/2008 :
Chiffre d'affaires sur 12 mois conforme à 116,4 M€ (+57%)**

**Résultat opérationnel positif, supérieur aux estimations : 344K€
(avant coût des stock-options et éléments non récurrents*)**

**Des coûts de restructuration non récurrents significatifs (5,3 M€)
pour une entreprise plus efficace et plus profitable.**

**« Avanquest 3.0 », une nouvelle stratégie
utilisant les moyens de diffusion des produits et de l'information
qu'offre Internet, pour générer croissance et profit
sur tous les canaux.**

La Garenne-Colombes, le 25 juin 2008

L'exercice 2007-2008 (d'une durée exceptionnelle de 15 mois de janvier 2007 à mars 2008) doit être considéré comme un exercice d'intégration, après deux acquisitions majeures réalisées en 2007, celle de Nova Development aux Etats-Unis et du groupe Emme en Europe, qui auront permis au Groupe **Avanquest Software**, de changer de dimension et d'entrer **dans le Top 10 des éditeurs mondiaux de logiciels grand public**.

L'exercice, qui s'est déroulé dans un contexte économique difficile, a ainsi été consacré en grande partie à la fusion des différentes structures et équipes dans chacun des pays et au développement de synergies.

Un exercice 2007-2008 d'intégration impacté par une conjoncture défavorable

Le chiffre d'affaires de l'exercice s'élève à 140.4M€. Sur les douze derniers mois, le chiffre est de 116.4M€, conforme à l'estimation donnée le 14 mai 2008.

L'activité de cette période aura été marquée par un repli du dollar et de la livre sterling, monnaies de facturation des 3/4 du chiffre d'affaires du groupe, un marché Retail européen en net repli en France et en Allemagne, et la forte réduction de l'activité du premier client OEM.

En revanche, l'activité s'est révélée particulièrement dynamique et profitable aux Etats-Unis et au Royaume-Uni qui représentent 72% du chiffre d'affaires, et une croissance à deux chiffres a été enregistrée par les divisions Vente aux entreprises (+14%) et Web (+20%).

Le résultat opérationnel (avant coût des stock-options et éléments non récurrents*) de l'exercice s'avère finalement positif, **avec un profit de 0,3M€** et affiche une perte de 0,6M€ après prise en charge des stock-options, donc meilleur que l'estimation de -1,2 M€ donnée il y a un mois.

L'écart par rapport aux ambitions initiales du groupe et aux performances de l'année précédente provient de l'impact de la baisse du chiffre d'affaires OEM (-5M€ sur le client principal) et de la chute de l'activité Retail en France et en Allemagne, que les autres divisions (toutes en ligne ou au dessus de leur budget) et la réduction des coûts de structure n'ont pas pu compenser en 2007/08.

Le résultat net du groupe est impacté par les frais de la rationalisation, plus profonde qu'initialement envisagée, des structures et des gammes de produits, afin d'assurer la croissance profitable pour les années à venir. Ces éléments se traduisent par une charge qui s'établit à 5,3 M€.

Enfin, une estimation prudente de la valeur réelle des actifs européens intégrés suite à l'acquisition de Emme, a conduit à une dépréciation des écarts d'acquisition à hauteur de 5 M€.

Compte de résultat synthétique

En milliers d'euros	Avril 2007 – Mars 2008 (12 mois)	Exercice 2006 (Janvier-Déc.) (1)	Exercice 2007/08 (15 mois)
Chiffre d'affaires consolidé	116 402	74.335	140 375
Marge brute	63 356	48.531	77 078
% du chiffre d'affaires	54,4%	65,3%	54,9%
Résultat opérationnel avant coûts des stock-options et éléments non récurrents	344	5.646	-121
% du chiffre d'affaires	0,3%	7,6%	-0,1%
Coûts des stock-options	-919	-395	-1 132
Éléments non récurrents (*)	-5 321	-1.332	-5 599
Dépréciation des écarts d'acquisition	-5 000	-	-5 000
Résultat opérationnel	-10 896	3.919	-11 852
Résultat Net (part du groupe)	-12 911	2 764	-13 954

(1) Données non directement comparables pour cause de changement de périmètre

(*) Les éléments non récurrents sont essentiellement composés des frais liés à la fermeture de sites et aux réductions de personnel

La **situation financière du groupe demeure, quant à elle, toujours très saine** avec une trésorerie disponible s'élevant à 11 M€ à la clôture de l'exercice pour un endettement financier de 18 M€ et des capitaux propres de 94M€.

« Avanquest 3.0 » : se réinventer pour recréer rapidement une dynamique de croissance rentable en profitant des nouvelles tendances de l'univers Internet

Internet, vecteur de croissance rentable et de synergie entre toutes les activités du groupe, est au cœur de la nouvelle Stratégie. Fondée sur l'innovation et les nouveaux modes de diffusion des produits et de l'information qu'offre Internet aujourd'hui, la nouvelle stratégie illustre une évolution du business model actuel pour bénéficier des nouveaux médias du web 3.0.

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 par de nouveaux modes de diffusion ;
- 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, annoncés dans la communication du 14 mai, 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. Cette approche plus sélective sera associée à un plan rigoureux de raccourcissement des délais de développement et de réduction des coûts;
- **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 avec succès 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 sélective (stratégie fondée sur le modèle d'Avanquest North America) pour privilégier une gamme resserrée autour de best-sellers potentiels;
 - 2) En développant des accords avec les e-revendeurs, et des portails donnant accès aux logiciels en mode « on demand » ;
 - 3) En déployant en Europe une stratégie de jeux de divertissement « casual games » ou de logiciels ludo-éducatif (Passeport) sur des plateformes 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 (constitution d'équipes dédiées, versions d'essais...), 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 11 millions d'utilisateurs enregistrés) et sera un vecteur de croissance avec des utilisateurs fidélisés et participatifs.

Objectifs à 3 ans : priorité à la croissance organique et la montée des profits

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 parmi les leaders mondiaux des éditeurs 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 un objectif de chiffre d'affaires de 115 à 120 M € et un résultat opérationnel 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 (dont les effectifs réduits de 10%) et l'évolution du business model vers une stratégie qui prend en compte l'ensemble des nouvelles tendances de l'univers Internet, de la création des logiciels aux nouveaux moyens de diffusion des produits.

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.

La croissance organique est la priorité d'Avanquest Software pour les années à venir avec l'objectif de franchir, grâce à la mise en œuvre de sa nouvelle stratégie, une nouvelle étape dans la croissance et la rentabilité.

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

Tuba KOCAEFE - *Relations Presse*
Tél.: +33 (0)1 41 27 19 96 - e-mail: tkocaefe@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