



Résultats 1er semestre 2008/2009 :
Chiffre d'affaires en ligne : 51,2 M€ (-3% à taux de change constant)
Résultat opérationnel courant positif au deuxième trimestre : +0,7 M€

**Les Etats-Unis et le Royaume-Uni assurent l'essentiel de la profitabilité
tandis que l'Europe Continentale doit encore être optimisée**

**Renforcement des fonds propres pour assurer la stratégie de croissance à
moyen terme grâce à une augmentation de capital**

La Garenne-Colombes, le 13 novembre 2008

Après deux années d'investissements qui ont permis à Avanquest Software de passer comme prévu le cap des 100 M€ de chiffre d'affaires et de s'affirmer parmi les leaders mondiaux des éditeurs de logiciels grand public, l'entreprise se concentre durant cet exercice sur la restauration d'une profitabilité solide sur l'ensemble de ses activités.

Dans cette perspective, le premier semestre constitue une étape importante dans le redressement des résultats qui ont été fortement impactés ces derniers mois par les mauvaises conditions économiques en Europe et l'acquisition à contre temps de Emme.

Toutefois, grâce à la stratégie mise en place sur l'exercice précédent, les activités du groupe aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, en OEM et sur le Web se portent très bien et sont toutes profitables. Seule l'Europe Continentale continue de sous-performer et fait donc l'objet d'une réorganisation qui prend en compte l'environnement économique peu porteur, réorganisation qui sera terminée avant la fin de l'exercice en cours.

Retour à la profitabilité au second trimestre

Après quatre premiers mois en perte, le deuxième trimestre a montré une reprise progressive, qui s'est confirmée avec un très bon mois de septembre (CA de 11M€, profit opérationnel supérieur à 1M€), faisant suite à un mois d'Août légèrement positif (pour des ventes de 9M€).

Sur le trimestre, le chiffre d'affaires s'élève à 28,2M€ (soit 23% de plus que le premier trimestre) affichant une croissance de 0,3% (à taux de change constant) par rapport à la même période de l'année précédente. L'amélioration de la marge brute (grâce à la bonne tenue de l'activité OEM) et les réductions de coûts menées depuis 18 mois ont permis de dégager un profit opérationnel courant de 0,9M€ (avant stock-options) et 0,7M€ (après stock-options) sur le trimestre (contre respectivement 0,3 M€ et 0,1M€ au deuxième trimestre 2007).

Un premier semestre de transition

Pour le premier semestre de l'exercice 2008/2009, le groupe Avanquest enregistre un chiffre d'affaires conforme aux attentes à 51,2 M€ (78,3M\$) et un résultat opérationnel courant légèrement négatif suite aux pertes constatées les 4 premiers mois de l'exercice (-0,4M€ avant prise en compte du coût des stock-options, -0,9M€ après stock-options).

A taux de change constant le chiffre d'affaires affiche un repli de 3%, en ligne avec les objectifs du groupe qui privilégie le retour aux profits sur la croissance dans un contexte économique très dégradé en Europe

continentale, en réduisant fortement le nombre de références vendues pour privilégier la marge.

Bonne tenue de toutes les activités hors Europe Continentale

La forte progression confirmée de la division OEM (+60% par rapport à 2007/08) soutenue par plusieurs contrats majeurs et l'excellente dynamique de toutes les activités américaines, se sont confirmées au second trimestre, tandis que les filiales anglaises (tant Retail que Corporate), fortes de leurs positions de leader sur leurs marchés respectifs, résistent bien malgré l'environnement défavorable et contribuent significativement aux résultats du groupe. Chacune de ces activités affiche en effet des profitabilités supérieures à 10%.

Les résultats négatifs se concentrent donc uniquement sur l'Europe Continentale, particulièrement en France et en Allemagne, pays dans lesquels des réorganisations sont en cours afin d'assurer une profitabilité durable sur l'ensemble des activités du groupe.

Compte de résultat synthétique (chiffres non audités)

En milliers d'euros	1 ^{er} Trimestre 2008/09	2 nd Trimestre 2008/09	1 ^{er} semestre 2008/09	Avril – Septembre 2007	Variation 2008/09 vs 2007/08
Chiffre d'affaires consolidé	22.908	28.243	51.151	56.783	-9.9%
Chiffre d'affaires consolidé à taux de change constant			51.151	52.760	-3.0%
Marge brute	12.835	16.918	29.753	31.388	-5.21%
% du chiffre d'affaires	56,0%	59,9%	58,2%	55,3%	
Résultat opérationnel courant avant coût des stock-options	-1.273	919	-354	-625	
Résultat opérationnel courant	-1.573	697	-876	-1.156	
Éléments non récurrents (1)	-125	-552	-677	-2.170	
Résultat opérationnel	-1.698	144	-1.554	-3.326	
Résultat avant impôts	-1.906	-1.059	-2.965	-4.220	
Résultat net			-3.568	-3.820	

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

Remontée de la Marge Brute

La rationalisation de la gamme produits, avec notamment l'arrêt des produits les moins rentables ou à faible potentiel, combinée à la remontée du poids de l'OEM et des produits développés en interne (près de 40% du CA contre 35% en 2007/08), ont permis une nette augmentation de la marge brute qui gagne près de 3 points par rapport à l'année précédente.

Cette hausse, combinée à une baisse significative des frais de structure (effectif réduit de 10% en une année), a permis un retour au quasi équilibre sur le semestre avant stock-options. Cette meilleure marge brute et des coûts optimisés permettront ainsi au groupe d'enregistrer des bénéfices avec la remontée du chiffre d'affaires attendue au second semestre.

Le faible montant de coût de restructuration résiduel a permis de diviser par deux la perte opérationnelle du semestre (1.6M€ vs 3.3M€). Après prise en compte du résultat financier (-1,4M€) et de l'impôt de 0,6M€ (principalement aux Etats-Unis et en Angleterre), le résultat net est une perte de 3.6M€ (celle de l'année dernière avait bénéficié d'un produit d'impôt de 0,5M€).

Une situation financière sécurisée

La situation financière du groupe demeure, quant à elle, toujours bonne avec une trésorerie positive (+3,5M€) alors que la saisonnalité de l'activité Retail est particulièrement pénalisante durant la période septembre-décembre avant une remontée habituelle lors du premier trimestre calendaire. L'endettement financier est de 24,9 M€ (en hausse de 6M€ suite au dernier paiement relatif à l'acquisition de Nova) et les capitaux propres de 92 M€.

Par ailleurs, Avanquest Software a pu se préserver des risques liés à la restriction du crédit bancaire constaté

en Europe grâce à l'obtention récente d'une ligne de crédit court terme de 10 M\$ et d'un prêt moyen terme de 2M\$ auprès d'une banque américaine d'origine asiatique.

Perspectives : une stratégie réaffirmée

Le second semestre de l'exercice, période propice au lancement de nouveaux produits, devrait bénéficier d'une saisonnalité plus favorable, sur toutes les activités. Pour autant, la dégradation constatée des conditions de marché impose aujourd'hui au Groupe la prudence dans ses objectifs, et dans ce contexte, de nouveaux efforts ont été engagés afin de poursuivre l'abaissement de la structure de charges.

Au-delà de ces mesures, le Groupe entend poursuivre la stratégie offensive qui lui permettra de franchir demain un nouveau cap dans son développement :

- **Focalisation des développements internes sur des gammes resserrées de logiciels** à fort potentiel afin d'augmenter le volume de ventes sur les best-sellers existants, tout en investissant dans les produits, les technologies et les nouveaux modèles de vente (SAS, zero install) qui porteront la croissance future ;
- **Renforcement de la croissance des activités OEM très profitables** avec la montée en puissance rapide des nouveaux clients signés l'année dernière, et l'extension d'un nouveau business model « Software as a Service », déjà testé avec succès aux Etats-Unis ;
- **Développement des ventes Corporate en Europe** avec le déploiement d'un portail Corporate destiné aux revendeurs et aux partenaires, en complément de la montée en puissance de notre portail de vente directe aux entreprises Software Paradise, qui est déjà un succès au Royaume-Uni ;
- **Consolidation des parts de marché Retail par :**
 - o La focalisation des efforts R&D et marketing sur des produits phares ;
 - o Le renforcement des ventes aux travers des e-commerçants, ce mode de diffusion venant s'intercaler entre les ventes e-commerce du groupe et les ventes en magasins ;
 - o Le développement de la vente directe aux consommateurs (DTC) ;

Enfin de nouvelles avancées seront réalisées dans la stratégie Internet, désormais au cœur du business model du Groupe :

- o Intensification des actions e-marketing (marketing viral, programmes d'affiliation) afin d'accélérer les ventes en E-commerce ;
- o Lancement au premier trimestre 2009 de la communauté Avanquest conçue comme un lieu d'échanges entre les millions d'utilisateurs des logiciels du Groupe et qui sera demain un vecteur essentiel de croissance et de profitabilité.

Malgré les conditions de marché actuelles, Avanquest continue d'appliquer une stratégie offensive qui doit lui permettre de franchir une nouvelle étape.

Augmentation de capital

Afin d'accélérer la mise en œuvre de cette stratégie, le Groupe étudie actuellement l'opportunité d'une augmentation de capital dont les modalités précises ne sont pas encore définies.

Les besoins de financement à court terme du groupe (besoin en fonds de roulement principalement) sont totalement couverts par la trésorerie disponible et les lignes de crédit court terme déjà en place.

Il est cependant raisonnable, dans le cadre d'un environnement économique et financier qui incite à la prudence, de mettre en place des financements complémentaires pour pouvoir investir sans contrainte, dans les deux-trois années qui viennent, sur les projets de développement qui assureront les succès futurs (plateforme Web, projet de Communauté Avanquest, Portail Corporate, Recherche & Développement...)

Dans cette optique, le groupe Avanquest prévoit de renforcer les fonds propres de la société pour assurer la poursuite de cette stratégie, plutôt que de compter sur d'éventuels financements bancaires à moyen terme.

C'est pourquoi une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription, d'un montant de 8 à 10 millions d'euros sera envisagée lors des semaines à venir. Les modalités seront communiquées au marché dès qu'elles auront été arrêtées.

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. 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 600 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. Avanquest Software est coté sur Euronext (ISIN FR0004026714) depuis décembre 1996. Pour toute information complémentaire, rendez-vous sur les sites : <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

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