

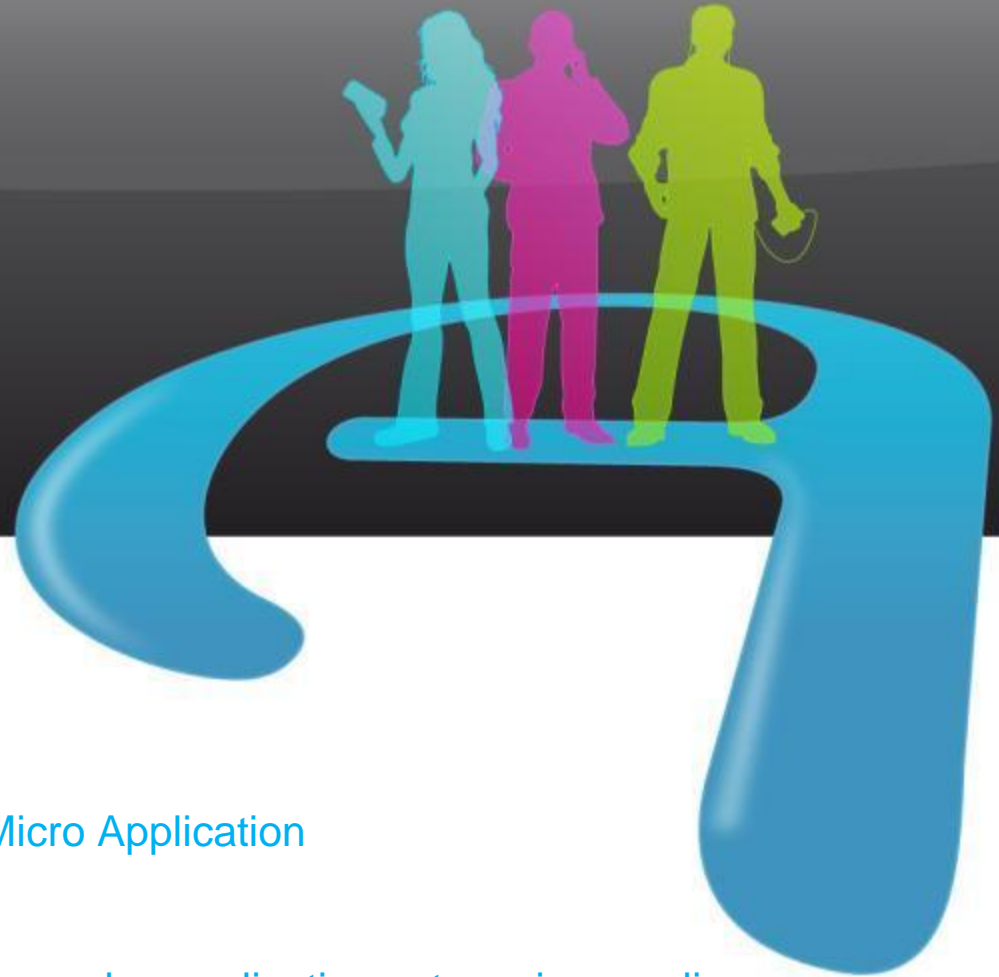
# Résultats Annuels 2010-11

29 septembre 2011



**Avanquest<sup>®</sup>software**  
*Innovation Inspired*

# Sommaire



Résultats annuels 2010-11

Exercice de 15 mois – Acquisition de Micro Application

Stratégie et perspectives

Accélération de la mutation du Groupe vers les applications et services en ligne



Avanquest® *software*  
Innovation Inspired

# Chiffres clés



Résultats annuels 2010-11

Données consolidées en M€	Exercice 2010/11 (15 mois)	Exercice 2009/10 (12 mois)
Chiffre d'affaires	109,8	88,2
Résultat opérationnel courant	2,2	4,5
Résultat net	(3,0)	0,3
Résultat par action (en €)	(0,18)	0,02
Capacité d'autofinancement	7,0	7,6
Capitaux propres	97,9	98,4
Emprunts et autres dettes financières	24,5	30,2
Trésorerie disponible	10,9	20,4
Ratio dettes financières nettes/fonds propres	0,14	0,10

**Exercice exceptionnel de 15 mois incluant deux fois le trimestre avril-juin, le plus faible de l'année, donc non représentatif de la tendance globale de l'activité**

**La tendance de fond de baisse des ventes offline s'est accélérée depuis quelques mois, pesant sur la rentabilité à court terme**

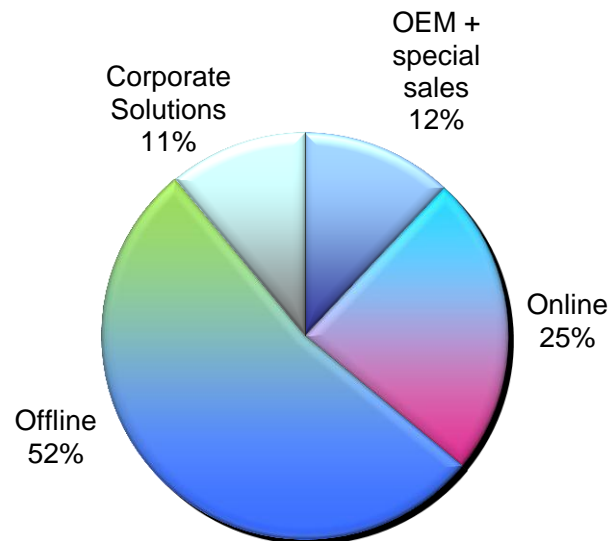
**Une structure financière toujours aussi solide**

# Forte progression des ventes en téléchargement

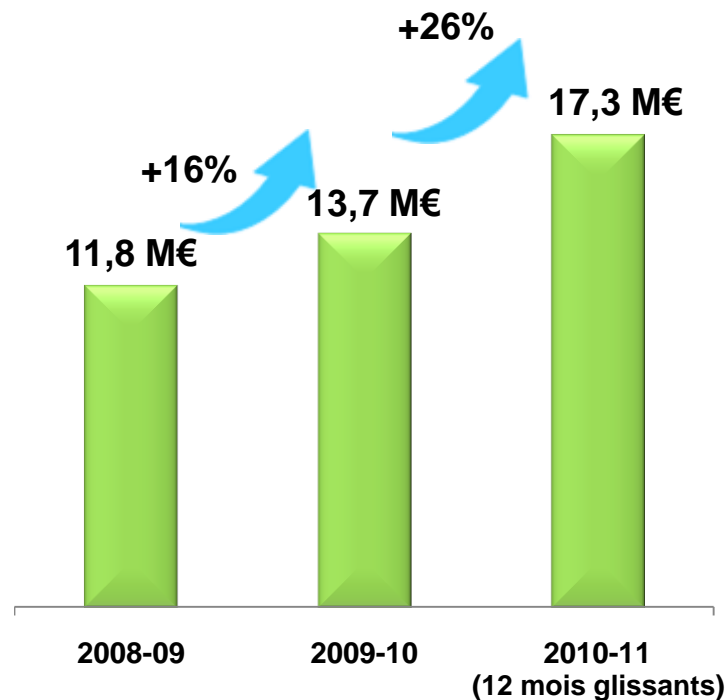


Résultats annuels 2010-11

## Répartition du CA par secteur d'activité



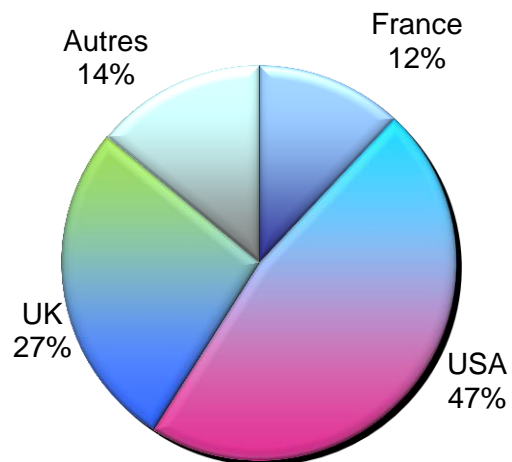
## Ventes de logiciels en téléchargement



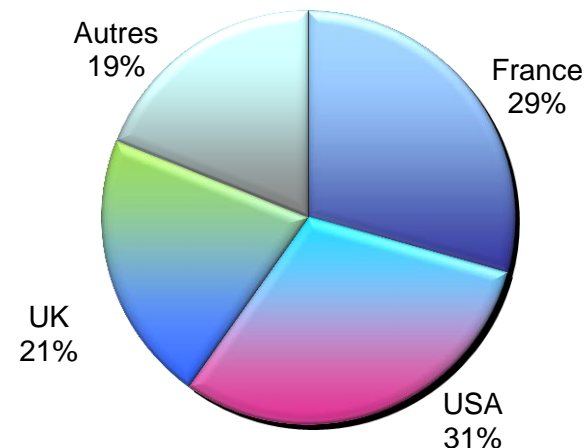
**Le Web continue sa forte progression +24%,  
dont +26% pour le téléchargement**



## Répartition du CA par zone géographique



## Effectifs au 30 juin 2011 : 530



**Positions dominantes sur trois territoires  
avec une progression en Angleterre malgré le contexte économique  
et un maintien des parts de marché aux USA**

**Rééquilibrage progressif de la France  
avec l'acquisition de Micro Application**

# Compte de résultat synthétique



Résultats annuels 2010-11

En millions d'€uros	2010/11 (15 mois)	2009/10 (12 mois)
Chiffre d'affaires consolidé	109,8	88,2
Marge brute	66,5	54,4
% du chiffre d'affaires	60,5%	61,7%
Résultat opérationnel courant	2,2	4,5
% du chiffre d'affaires	2,0%	5,1%
Eléments non récurrents	(1,2)	0,1
Résultat opérationnel	1,0	4,6
Résultat financier	(2,3)	(1,5)
Impôts nets et divers	(1,7)	(2,8)
Résultat net	(3,0)	0,3

**Un niveau d'activité plus faible en offline ces derniers mois a pesé sur la rentabilité ainsi que des éléments non récurrents liés aux réorganisations en France et Grande Bretagne.**

# Bilan



Résultats annuels 2010-11

En millions d'€uros

Actif	30/06/11	31/03/10	Passif	30/06/11	31/03/10
Actif incorporel	115.7	103.8	Capitaux propres	97.9	98.4
Autres actifs non courants	8.8	7.0	Provisions	1.9	2.1
Actif courant	28.5	34.7	Passif non courant	24.1	28.5
Trésorerie	10.9	20.4	Passif courant	40.0	36.9
<b>Total Actif</b>	<b>163.9</b>	<b>165.9</b>	<b>Total Passif</b>	<b>163.9</b>	<b>165.9</b>

# Tableau des flux de trésorerie



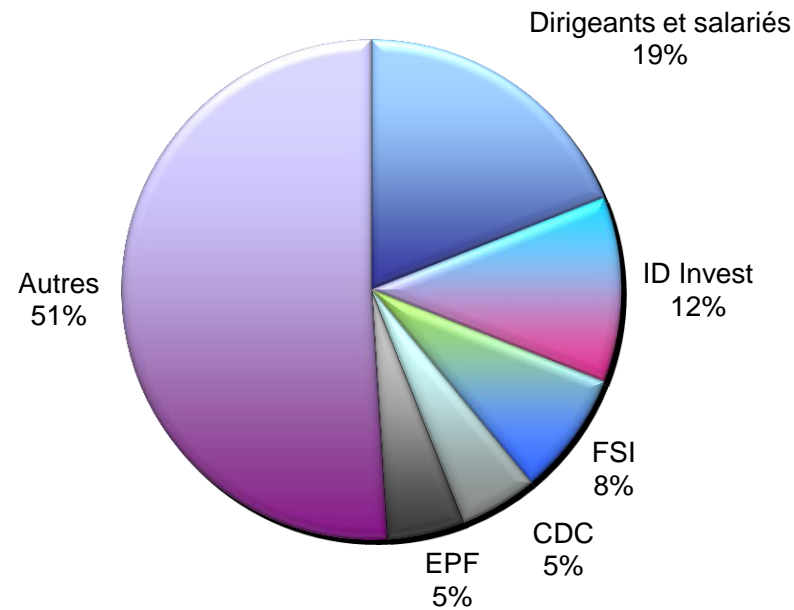
Résultats annuels 2010-11

En millions d'euros	2010-11	2009-10
Capacité d'autofinancement	7,0	7,6
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	7,9	(1,5)
Flux de trésorerie net lié à l'investissement	(9,3)	(4,3)
Flux de trésorerie net lié au financement	(7,8)	11,7
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(9,2)</b>	<b>+5,9</b>
Trésorerie à l'ouverture	20,0	14,0
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>10,8</b>	<b>20,0</b>

La trésorerie a été utilisée en majorité pour rembourser les emprunts (7,7M€) et financer les acquisitions (2,5M€)



## Répartition du capital au 1<sup>er</sup> septembre 2011



**Un actionnariat stable contrôlant environ 50% du capital**  
**Une liquidité élevée pour le flottant, avec des volumes en très forte hausse à chaque annonce montrant un intérêt soutenu pour le titre**



## Stratégie et perspectives

Accélération de la mutation du Groupe  
vers les applications et les services en ligne



Avanquest® *software*  
Innovation Inspired

# Accélération de la mutation du marché

## Le logiciel est au cœur de toute l'économie



Stratégie et Perspectives

THE WALL STREET JOURNAL.

ESSAY | AUGUST 20, 2011

### Why Software Is Eating The World

Article

Video

Comments (442)



By MARC ANDREESSEN

This week, Hewlett-Packard (where I am on the board) announced that it is exploring jettisoning its struggling PC business in favor of investing more heavily in software, where it sees better potential for growth. Meanwhile, Google plans to buy up the cellphone handset maker Motorola Mobility. Both moves surprised the tech world. But both moves are also in line with a trend I've observed, one that makes me optimistic about the future growth of the American and world economies, despite the recent turmoil in the stock market.



In an interview with WSJ's Kevin Delaney, Groupon and LinkedIn investor Marc Andreessen insists that the recent popularity of tech companies does not constitute a bubble. He also stressed that both Apple and Google are undervalued and that "the market doesn't like tech."

In short, software is eating the world.

More than 10 years after the peak of the 1990s dot-com bubble, a dozen or so new Internet companies like Facebook and Twitter are sparking controversy in Silicon Valley, due to their rapidly growing private market valuations, and even the occasional successful IPO. With scars from the heyday of Webvan and Pets.com still fresh in the investor psyche, people are asking, "Isn't this just a dangerous new bubble?"

I, along with others, have been arguing the other side of the case. (I am co-founder and general partner of venture capital firm Andreessen-Horowitz, which has invested in Facebook, Groupon, Skype, Twitter, Zynga, and Foursquare, among others. I am also personally an investor in LinkedIn.) We believe that many of the prominent new Internet companies are building real, high-growth, high-margin, highly defensible businesses.

Today's stock market actually hates technology, as shown by all-time low price/earnings ratios for major public technology companies. Apple, for example, has a P/E ratio of around 15.2—about the same as the broader stock market, despite Apple's immense profitability and dominant market position



- Le canal *offline* ne représente plus l'accès exclusif à l'achat de logiciels, mais le logiciel est plus que jamais au cœur de toute l'économie
- Chacun de nous utilise chaque jour, bien souvent sans le savoir, un ou plusieurs logiciels. C'est le "*logiciel inside*" : sur Internet, dans les SmartPhones, Tablettes, voitures...

**Avanquest accélère  
le déploiement  
de son activité vers les  
applications et services en ligne**



**Notre objectif est :**

- ✓ **d'être un acteur de la mutation du marché,**
- ✓ **et de rendre la part de nos revenus issue du online toujours plus importante et récurrente**

**Le chiffre d'affaires issu des ventes offline demeure**

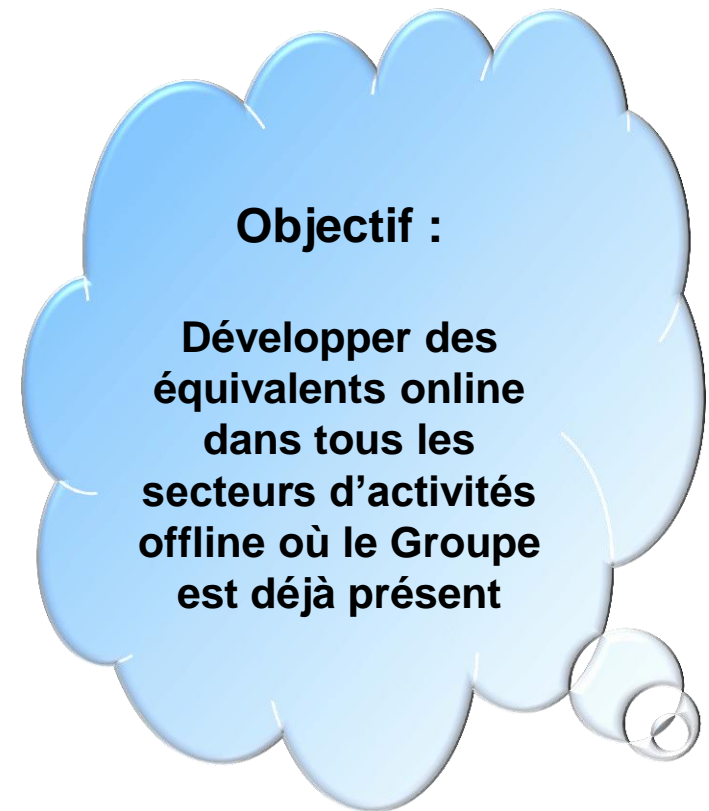
- ✓ **l'un des piliers de notre activité**
- ✓ **une source puissante d'acquisition de nouveaux clients et de développement d'une relation directe avec ceux-ci**

# Avanquest accélère le déploiement de sa stratégie online



Stratégie et Perspectives

Capitaliser sur les atouts du groupe pour accélérer la croissance du online





### Les axes de développement sur lesquels Avanquest possède une longueur d'avance et entend creuser l'écart :

#### Axe #1

#### Des logiciels de création graphique au Web to Print

Développement au niveau mondial de l'activité Web to Print (impression à distance de créations graphiques) sur la base des sites

*[Simply-to-Impress](#),  
[PhotoAffections](#),  
[PrintPratic](#) et [SendPhotos](#)*

#### Axe #2

#### Les logiciels utilitaires, et l'ensemble des contenus du offline au online

Passage en mode SaaS de la gamme des logiciels utilitaires pour générer des revenus récurrents

Déclinaison des contenus offline sous la forme d'offres online

#### Axe #3

#### La mobilité : applications & suites logicielles

Sur l'ensemble des plateformes des Smartphones et tablettes (*iPhone, iPad, Android et Windows*) grâce à ses contenus et technologies propriétaires



Avanquest possède de fortes positions aux Etats-Unis et en Europe

- ④ Aux **Etats-Unis** : Avanquest est #2 (derrière Adobe - source NPD Techworld) dans le domaine des logiciels de création graphique avec des best-sellers tels que Hallmark, Print Artist et Photo Explosion
- ④ Situation similaire en **Europe** et en France en particulier avec Micro Application qui possède toute une gamme de logiciels dans son portefeuille et une base de clientèle solide

Qu'entend-on par Web-to-Print ?

Le Web to Print regroupe l'ensemble des **technologies basées sur le Cloud** permettant de générer des créations graphiques et de les imprimer, chez soi ou par un service externe

Un marché grand public en fort développement

- ④ A la fois aux Etats-Unis (marché estimé à près de 8,5 milliards de \$) et en Europe
- ④ **Une source de recrutement et de fidélisation de nouveaux clients assurant des revenus récurrents et des taux de marge très satisfaisants**

# Axe # 1 :

# Le Web to Print : un segment porteur en constante augmentation



## Stratégie et Perspectives

Fidèle à son approche combinant croissance organique et acquisitions externes, le groupe se développe de façon pragmatique sur les deux principaux marchés porteurs :

1) Aux Etats-Unis : deux sites marchands [SimplyToImpress.com](http://SimplyToImpress.com) et [PhotoAffections.com](http://PhotoAffections.com), déjà solidement installés sur le marché avec

- ✓ des bases d'utilisateurs fidèles et un panier moyen entre 70 et 90 \$
- ✓ De fortes croissances des ventes trimestre après trimestre

The screenshot shows the SimplyToImpress.com website. At the top, there's a navigation bar with links for HOME, BIRTH ANNOUNCEMENTS, INVITATIONS, THANK YOU CARDS, HOLIDAY CARDS, and OTHER PRODUCTS. A prominent banner advertises a "This Week Only! Save 25% on Everything" with a code "ALL25OFF" ending on 9/26. Below the banner, there are sections for "Popular Products" (Baby Announcements, Invitations, Weddings & More, Holiday Cards) and "why simplytoimpress?" (Easy Online Personalization, Luxe Cards at Great Prices, Quick Turnaround Time). A featured product is "wedding save-the-date announcements" with a "Create Now >>" button.

The screenshot shows the PhotoAffections.com website. It features a navigation bar with links for BABY ANNOUNCEMENTS, WEDDING ANNOUNCEMENTS, INVITATIONS, HOLIDAY PHOTO CARDS, and AND MUCH MORE. A large banner advertises a "Site-Wide SALE 25% OFF plus FREE Shipping!" with a code "FREESHIP25" ending on 9/25. The main content area is divided into sections for BIRTH ANNOUNCEMENTS, WEDDING ANNOUNCEMENTS, PHOTO HOLIDAY CARDS, and PHOTO CARDS & INVITATIONS. A featured product is "photo birth announcements" for Sophia Chantal Martin, with a "Browse Designs" button.



## 2) En Europe, développement de deux sites complémentaires :

### SendPhotos by Avanquest

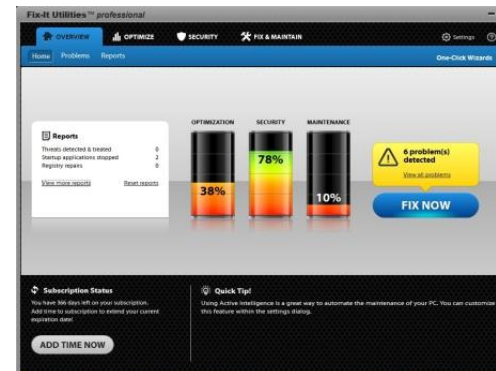
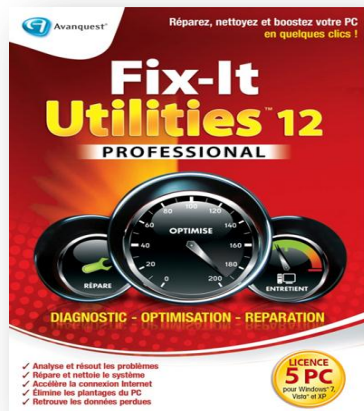
Partenariat technologique et commercial avec Pixmania, le leader européen du développement photos sur Internet

### PrintPratic by Micro App

- Technologie Microsoft Azure
- Impression de cartes, skins pour iPhone, iPod, transfert T-Shirt...



- 🔗 L'acquisition de Micro Application a renforcé les positions de leader du Groupe
  - Aux **Etats-Unis** : Avanquest est **#1 des Disk Utility** (selon NPD Techworld)
  - En **France** : Micro Application est **#1 des Utilitaires**
- 🔗 Accélération du déploiement online avec passage progressif en mode souscription de toute la gamme utilitaires



Nous amenons nos clients vers un modèle d'abonnement en mode SaaS qui donne l'opportunité de générer des revenus récurrents à partir de l'utilisation continue et de l'amélioration des fonctionnalités

## Axe # 2 :

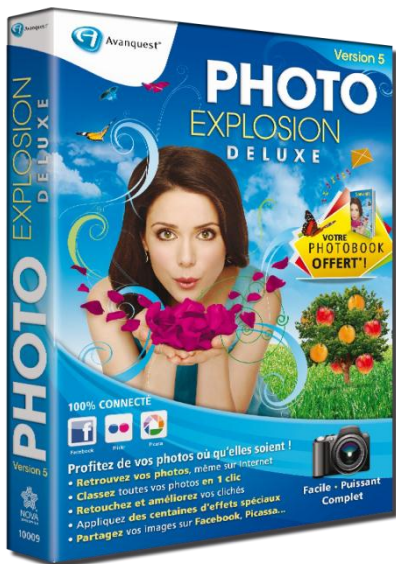
# Déclinaison des contenus offline sous la forme d'offres online



### Stratégie et Perspectives

Déclinaison de nos logiciels offline sur toutes les plateformes : sites thématiques ou communautaires, réseaux sociaux, Smartphones, tablettes, bientôt téléviseurs, etc.

- ➊ Illustration avec Photo Explosion 5 – sortie en novembre 2011 – qui permet de gérer ses photos de son ordinateur, de les retoucher et les partager en un clic vers
- ➋ Logiciel disponible en boîte mais aussi en téléchargement et bientôt sur Smartphones, tablettes et une appli Facebook



## Axe # 3 :

# La mobilité : légitimité appuyée par des capacités de développement reconnues



### Stratégie et Perspectives

- ④ Un relais de croissance avec l'explosion des plateformes mobiles
- ④ Avanquest possède un avantage compétitif : une offre globale
  - La capacité à développer des applications sur toutes les plateformes et pour tous les systèmes d'exploitation immédiatement dans toutes les langues
  - De riches contenus propriétaires

Plus de  
**30 Applications Mobile Premium**  
sur iPhone®, iPad®, Android® et Windows® Phone

Windows phone iPad iPhone Android

## Axe # 3 :

# La mobilité : légitimité appuyée par des capacités de développement reconnues




Stratégie et Perspectives

Accélération de la stratégie de développement de solutions mobiles de sécurité pour les SmartPhones et les tablettes basées sur le Cloud

The screenshot shows the myMobile Companion website. At the top left is the logo "myMobile Companion by Avanquest Software". On the right, there is a login section with the text "Welcome, please login", a "Phone number" input field, a password field with asterisks, a "Login" button, and a "Forgot Password?" link. Below the login section is the main headline: "Protect your content, children, mobile phones, and tablets at all times." The central graphic features a white cloud with various icons: a smartphone, a Facebook 'f' icon, a pink calendar page for "DEC 31", a laptop, and a tablet. Musical notes and small device icons are scattered around the cloud. To the right of the cloud is a text box describing the service: "myMobile Companion is a unique suite of services that allows mobile phones and tablets in conjunction with secure cloud storage to provide you and your family with full personal content security including contacts, photos, videos and much more." Below this text is a "Get Started Now >>" button. At the bottom of the page, there are four service icons: "Mobile Backup" (phone with cloud and arrow), "Mobile Lockout" (phone with padlock), "Mobile Transfer" (two phones with arrows), and "Mobile Kids" (phone with a person icon).



Déjà un premier client majeur aux Etats-Unis : ProtectCELL a choisi MyMobileCompanion



**Accélération de la mutation du groupe avec le déploiement d'une stratégie online offensive :**

- ✓ **Evolution du business model du groupe vers davantage de revenus *online* et services associés de type *SaaS***
- ✓ **Une R&D mutualisée au sein des Avanquest Research Labs**
- ✓ **Des investissements conséquents dans de nouvelles technologies**

**Avanquest, bien positionné sur des segments porteurs,  
investit pour le futur**



Merci de votre attention



Avanquest® *software*  
Innovation Inspired