

## Nouvelle stratégie pour Avanquest

### Ambition 2017 : un chiffre d'affaires supérieur à 140M€ et une rentabilité à deux chiffres

**Après une mutation réussie vers les activités online qui a permis de préserver un chiffre d'affaires au-dessus des 100 M€ (dont plus de 45 % online), Avanquest présente aujourd'hui sa stratégie pour faire entrer le Groupe dans un nouveau cycle de création de valeur dans un marché du numérique en constante évolution.**

Depuis l'arrivée de Pierre Cesarini comme directeur général Groupe, l'équipe de direction a engagé des changements qui doivent permettre de renouer avec une trajectoire de performance durable et de renforcer sa position d'acteur majeur du secteur.

Cette nouvelle stratégie a pour ambition de :

- **Recentrer le Groupe** sur ses activités en progression et de privilégier leur croissance organique
- Concentrer ses futurs développements sur des **marchés stratégiques** significatifs
- Retrouver une **culture produit** au sein de l'entreprise, basée sur l'innovation et la différenciation
- Capitaliser sur **ses atouts**: innovation, dimension internationale et réseau de distribution multicanaux

### Un focus sur deux marchés : la Création Digitale Personnalisée et les Objets connectés

Dans le cadre de cette de stratégie, le Groupe a identifié ses futurs leviers de croissance sur deux marchés à fort potentiel.

**1. En s'appuyant sur ses positions solides dans l'univers de la création digitale personnalisée (30 M€ de chiffre d'affaires sur l'exercice 2012-2013) et notamment le web-to-print (services d'impression à distance des photos), Avanquest anticipe la révolution mobile dans ce secteur et invente le concept du mobile-to-print – la façon la plus simple et le moins chère pour imprimer vos photos de votre smartphone :**

- Aujourd'hui, 1,4 milliards de photos sont prises chaque jour avec un smartphone, mais elles ne sont presque jamais exploitées. C'est pourquoi, Avanquest a développé FreePrints, une application qui permet d'imprimer gratuitement jusqu'à 1.000 photos depuis son téléphone mobile.
- Ce concept tout à fait unique et novateur a déjà été lancée aux Etats-Unis, où 3 millions de photos ont été livrées en 3 mois. l'application FreePrints est disponible dès aujourd'hui en France sur iOS et Android et sera lancée au Royaume-Uni et en Allemagne début 2014.
- Avec un modèle économique basé sur la monétisation de ces nouveaux clients notamment grâce à l'offre complémentaire de services web-to-print et la vente de logiciels ou d'accessoires photos, FreePrints permet à Avanquest de proposer une offre unique et très différenciante sur le marché global de la création digitale personnalisée, qui sera déclinée au niveau mondial.

## Nouvelle stratégie pour Avanquest

### Ambition 2017 : un chiffre d'affaires supérieur à 140M€ et une rentabilité à deux chiffres

**2. Forte de son expertise historique en matière de logiciels utilitaires (plus de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires) et d'outils de synchronisation (plus de 40 millions de téléphones vendus chaque année avec un logiciel Avanquest), Avanquest profite des opportunités offertes par l'explosion des objets connectés (ordinateurs, tablettes, téléphones mobiles, mais aussi téléviseurs, consoles de jeux et demain voitures, montres ou lunettes connectées...), pour proposer pour la première fois une solution de gestion de tous les objets connectés à travers le Cloud.**

- Une première solution « MyFix-it » sera lancée en début d'année 2014: cette plate-forme logicielle permettra aux utilisateurs d'optimiser de façon centralisée et à distance les performances de leurs appareils connectés (PC, Mac, iOS, Android), d'activer un anti-virus ou de faire un back-up dans le Cloud des contenus de l'ensemble de leurs terminaux.
- « MyFix-It » s'adressera tant au marché grand public, qu'aux petites et moyennes entreprises mais aussi aux professionnels (constructeurs électroniques, distributeurs d'équipements numériques ou opérateurs télécoms). Elle sera commercialisée sous forme d'abonnements ou de contrats d'intégration OEM. Dans les deux cas, au-delà de l'accès au logiciel, des services additionnels (support et hébergement en particulier) seront proposés aux clients.

Afin d'accompagner ces choix stratégiques, une nouvelle organisation a été mise en place sur l'ensemble du groupe Avanquest au niveau mondial. Elle s'est traduite par la réallocation en profondeur des ressources autour de deux pôles correspondant aux deux marchés désormais prioritaires pour le Groupe : Création Digitale Personnalisée et Objets Connectés.

### Une nouvelle stratégie accompagnée d'une ambition de croissance et de rentabilité

Avec la mise en œuvre de cette stratégie, le Groupe se fixe comme ambition d'atteindre un chiffre d'affaires compris entre 140 M€ et 150 M€ à horizon 2016-2017, dont l'essentiel de cette croissance provenant des secteurs sur lesquels la société veut se recentrer : sur la création digitale personnalisée et les objets connectés. Cet objectif sera atteint par une croissance organique et par la migration des ventes online vers ces deux focus stratégiques prioritaires. En parallèle, l'activité Retail sera concentrée sur la distribution d'objets connectés afin de stabiliser son chiffre d'affaires en cohérence avec cette nouvelle vision. Ce retour à une dynamique de croissance solide ne devrait prendre sa mesure qu'à compter 2014-2015, l'exercice en cours s'inscrivant comme une année de lancement et d'investissement pour réussir le changement.

L'ambition de croissance s'accompagne d'un objectif de progression forte de la rentabilité opérationnelle qui pourrait dépasser 10% du chiffre d'affaires sur l'exercice 2016-2017.

16 décembre 2013



## Nouvelle stratégie pour Avanquest

### Ambition 2017 : un chiffre d'affaires supérieur à 140M€ et une rentabilité à deux chiffres

« Avanquest dispose de solides avantages concurrentiels pour engager un nouveau cycle de croissance en se recentrant sur des marchés à très fort potentiel comme la mobilité et les objets connectés. Cette nouvelle stratégie, qui place le produit et l'innovation au cœur de nos priorités, doit nous permettre de démontrer notre capacité à ouvrir un nouveau cycle de croissance. Les opportunités dans l'univers du numérique sont nombreuses : avec cette stratégie, Avanquest retrouve sa vocation de pionnier. » déclare Pierre Cesarini, Directeur Général Groupe.

« Cette nouvelle stratégie, à laquelle j'apporte tout mon soutien, marque un nouveau départ pour Avanquest autour de concepts innovants, en s'appuyant efficacement sur les forces du Groupe à travers le monde. A travers elle, notre ambition est de renouer avec les niveaux de croissance, de profitabilité et de valorisation que nous avons déjà connus par le passé. » conclut Bruno Vanryb, fondateur et président du Conseil d'administration.

**POUR RETROUVER LA PRESENTATION DE LA STRATEGIE, RENDEZ-VOUS SUR NOTRE SITE INTERNET :**  
[www.avanquest-group.com](http://www.avanquest-group.com)  
Rubrique Investisseurs / Présentations et communiqués de presse

**A propos d'Avanquest:** Avanquest est un acteur mondial dans l'édition d'applications logicielles sur PC, Tablettes, Smartphones, TV et Réseaux Sociaux. La passion qui anime les équipes, la valeur ajoutée technologique et l'implantation du groupe en Amérique du Nord, Europe et Asie ont fait d'Avanquest Software l'un des 10 premiers éditeurs mondiaux de logiciels grand public. Avanquest Software est coté sur NYSE Euronext depuis 1996.

#### ANALYSTES - INVESTISSEURS

Thierry BONNEFOI  
+33 (0)1 41 27 19 74  
tbonnefoi@avanquest.com

#### RELATIONS PRESSE

Ziad GEBRAN  
+33 (0)1 41 27 19 82  
zgebran@avanquest.com

#### CODES

Ticker : AVQ  
ISIN : FR0004026714  
[www.avanquest-group.com](http://www.avanquest-group.com)