



Contacts presse:
Vanessa Richter
Nuance Communications International
BVBA
Tél.: + 32 9 239803 1
Vanessa.richter@nuance.com

Priscilla Jeambeaux / Marlon Biehler
Megapress / Groupe Megacom
01 46 99 92 63 / 01 46 05 78 58
priscilla@megapress.fr / marlon@megapress.fr

Nuance rachète eCopy et étoffe son portefeuille de solutions de numérisation en réseau faisant communiquer MFP et applications d'entreprise

Compatibilité avec un large panel d'imprimantes MFP, partenariats renforcés avec les équipementiers et distribution à l'international

BURLINGTON, Massachusetts, 5 octobre 2009 — Nuance Communications, Inc. (NASDAQ: NUAN) annonce le rachat d'eCopy, l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de solutions d'intégration des données papier aux applications logicielles d'entreprise. En combinant ses logiciels pour imprimantes multifonctions (MFP) aux offres pour serveurs d'eCopy, Nuance entend proposer des solutions de numérisation en réseau compatibles avec un nombre inégalé de MFP, d'applications d'entreprise et de systèmes de gestion de contenus.

Avec les solutions de numérisation en réseau d'eCopy, d'ores et déjà distribuées par des leaders du marché des MFP comme Canon, HP, Konica Minolta, Océ, Ricoh, Toshiba et Xerox, les entreprises disposent d'une même interface tactile intuitive, garante d'une grande simplicité d'utilisation quel que soit le périphérique utilisé. Comme ces solutions permettent également d'intégrer des données papier dans une centaine d'applications d'entreprise comme Microsoft SharePoint, EMC Documentum, Oracle et SAP, les entreprises sont certaines de valoriser leurs investissements en bases de données, CRM, gestion de contenus, solutions juridiques, de comptabilité et financières.

« L'objectif commun de Nuance et d'eCopy est de permettre à leurs clients d'étendre leurs périphériques MFP à quantité d'applications de manière simple et rapide », explique Robert Weideman, vice-président senior et directeur général de Nuance Document Imaging. « Réputé pour la qualité de ses produits particulièrement innovants, eCopy l'est aussi pour son service client irréprochable et le prestige de ses partenariats. Nous avons tous hâte chez Nuance de commencer à travailler avec les équipes d'eCopy. »

Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à vouloir combiner un logiciel de numérisation avec des périphériques MFP intelligents et bénéficier ainsi d'un processus de gestion de documents plus efficient, gage de productivité accrue et de réduction des coûts. Elles y voient le moyen de transférer facilement les factures vers leur système de comptabilité, les contrats vers leur logiciel de gestion juridique, les dossiers patient vers leur système de gestion des dossiers médicaux électroniques ou encore les documents administratifs vers leur système de gestion des contenus. Mais

pour que ces processus donnent satisfaction, il faut que les solutions de numérisation MFP soient simples à utiliser, qu'elles incluent des fonctionnalités robustes de traitement de documents et qu'elles soient compatibles avec de nombreux systèmes de gestion de contenus et applications d'entreprise.

« Les solutions intégrées Nuance-eCopy répondent aux problèmes concrets des entreprises. Elles ont donc toutes les chances de séduire de nombreux acteurs du marché des imprimantes MFP », commente Edward Schmid, PDG d'eCopy. « En rachetant eCopy, Nuance se fait le chef de file du développement de ce marché à la faveur des utilisateurs et des revendeurs de MFP. Avec Nuance, nous sommes certains d'atteindre plus rapidement notre objectif commun, à savoir faciliter l'exploitation des données papier par les entreprises. »

Voici les avantages de ce rachat :

- **Des produits haut de gamme pour postes de travail et serveurs** : la combinaison des solutions MFP de bureau de Nuance et des produits ShareScan, ScanStation et PaperWorks d'eCopy se traduit par des solutions de numérisation gages d'une plus grande productivité et d'économies financières. Les revendeurs de MFP pourront proposer des offres à forte valeur ajoutée à davantage de clients et prospects.
- **Des réseaux d'équipementiers étendus** : Nuance et eCopy ont développé des solutions innovantes et des partenariats stratégiques avec de très nombreuses marques d'imprimantes MFP comme : Brother, Canon, HP, Konica Minolta, Océ, Ricoh, Sharp, Toshiba, Xerox et bien d'autres encore. Le rachat devrait se traduire par un renforcement de ces partenariats partout dans le monde et offrir plus d'avantages pour les équipementiers et autres partenaires commerciaux.
- **L'accès à davantage de solutions de bureau** : l'équipe commerciale extrêmement dynamique d'eCopy travaille main dans la main avec ses partenaires, revendeurs auprès des entreprises, et a su séduire de grands comptes comme BP, Cisco Systems, GE, Nissan, SAAB, Siemens, Sony Corporation, Sprint, Verizon Wireless et Yahoo!. Et plus de la moitié des grands cabinets d'avocats américains utilisent leurs solutions, offrant ainsi à Nuance un réseau et de nouvelles opportunités commerciales pour ses offres de bureau PDF Converter Professional, OmniPage et PaperPort de Nuance.
- **Améliorer l'expérience utilisateur**: le rachat d'eCopy concrétise la volonté de Nuance de commercialiser des solutions à forte valeur ajoutée et simples à utiliser, intégrant des technologies de reconnaissance de haute précision (reconnaissance vocale, imagerie et solutions tactiles) pour rationaliser les processus métier.

Cette acquisition vient compléter tout naturellement la division des solutions d'imagerie de documents de Nuance et contribuera à en accroître la rentabilité. La transaction prévoit la cession à eCopy d'actions ordinaires de Nuance pour un montant net de près de 54 millions de dollars. Les bénéfices de ce rachat apparaîtront sur les résultats hors GAAP de Nuance pour l'exercice fiscal 2010.

A propos d'eCopy

eCopy Inc. propose des solutions permettant de transformer rapidement les informations contenues dans les documents papier en données facile à intégrer dans tous les flux d'information et aux applications d'entreprise. Avec plus de 100 000 unités d'eCopy ShareScan vendues dans le monde, eCopy est le plus grand fournisseur mondial de logiciels d'imagerie de documents pour MFP. Sa clientèle compte de grandes entreprises comme GE, Time Warner Inc., Yahoo !, Nissan, Verizon Wireless, BP, Sprint, Siemens, Cisco Systems, SAAB et Sony Corporation. Multinationale basée aux Etats-Unis, eCopy dispose également de filiales au Japon et au Royaume-Uni et de bureaux en Allemagne, en France, en Scandinavie, au Canada, à Singapour, en Nouvelle-Zélande et en Australie. Pour de plus amples informations, consultez le site www.ecopy.com.

Nuance Communications, Inc.

Nuance est leader sur les marchés des solutions d'imagerie numérique et de reconnaissance et de synthèse vocales destinées aux professionnels et aux particuliers du monde entier. Ses technologies, applications et services optimisent la productivité des utilisateurs en révolutionnant la manière dont ils interagissent avec les informations et créent, partagent et utilisent leurs documents. Chaque jour, des millions d'utilisateurs et des milliers d'entreprises bénéficient des services professionnels et des applications éprouvées de Nuance. Pour plus d'informations, rendez-vous sur : www.nuance.fr

###

Nuance et le logo Nuance, OmniPage et PaperPort sont des marques ou des marques déposées de Nuance Communications, Inc. ou de ses filiales aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays. Toutes les autres marques citées ici sont la propriété de leur détenteur respectif.

Les déclarations concernant les futurs plans, événements, performances ou l'accueil sur le marché des produits de Nuance constituent des déclarations prospectives, comportant par nature des risques et incertitudes, liés notamment aux tendances du marché, à la concurrence et aux autres risques énumérés dans le dossier déposé par Nuance auprès de la SEC. Ces risques et incertitudes peuvent avoir une incidence forte sur les résultats, événements et performances réels, ainsi que sur l'accueil réservé aux produits de Nuance par le marché. Il est recommandé de ne pas fonder de décisions exclusivement sur ces déclarations prospectives, celles-ci n'étant que des projections de la situation actuelle.

MENTION SUR LES DECLARATIONS PROSPECTIVES

Les déclarations figurant dans ce document quant aux produits et services de la société absorbée et aux conditions de marché de ces produits et services, aux avantages et synergies de la transaction, aux opportunités futures de la société absorbée, ainsi que toutes les autres déclarations sur les attentes de la direction, ses croyances, objectifs ou prospects constituent des déclarations prospectives au sens du Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Toutes les déclarations d'anticipation (y compris celles contenant les mots « croit », « envisage », « anticipe », « prévoit », « estime » et expressions similaires) doivent également être considérées comme des déclarations prospectives. Un certain nombre de risques et d'incertitudes peuvent avoir une incidence forte sur les résultats, événements et performances réels, y compris sur la capacité de Nuance à réussir l'intégration des produits et services de la société absorbée et à conserver les clients et partenaires d'eCopy, ainsi que d'autres facteurs décrits dans la déclaration annuelle de Nuance sur formulaire 10-K pour l'exercice fiscal clos le 30 septembre 2008 et dans d'autres rapports soumis à la SEC

(Securities and Exchange Commission). Nuance rejette toute intention ou obligation d'actualiser l'une ou l'autre de ces déclarations prospectives à la lumière de développements postérieurs à la date de publication du présent document.