

Pertuis, le 16 Janvier 2008



Résultats annuels 2006-07

Acteur de référence du courtage de location de véhicules de loisirs, en France et à l'étranger, AUTO ESCAPE publie les résultats annuels de son exercice clos le 30 septembre 2007.

En millions d'euros au 30/09	Exercice 2007	Exercice 2006	Variation
Chiffre d'affaires	20,5	16,2	+26,3%
Marge commerciale	5,0	4,0	+25,0%
En % du CA	24,3%	24,5%	--
Résultat d'exploitation	0,2	1,2	--
Résultat net	0,1	0,6	--

Au 30 septembre 2007, AUTO ESCAPE publie une croissance de son chiffre d'affaires (+26,3%) supérieure à celle du marché de l'e-tourisme et une marge commerciale en nette progression (+25%). Cependant, le résultat d'exploitation ressort en retrait par rapport à l'exercice 2005-06 (0,2 M€) en raison d'une envolée conjoncturelle des coûts d'acquisition client et d'une pénétration difficile du marché britannique.

Une croissance de l'activité supérieure au marché : +26,3%

Conformément à ses deux axes stratégiques de développement, AUTO ESCAPE a connu des avancées significatives en 2006-07 :

- Le développement à l'international (8 % du CA annuel) s'est accéléré au second semestre (9,39 % vs 7,2 % au cours des six premiers mois). Auto Escape est désormais présent dans 7 pays et les résultats des sites lancés courant 2006 en Espagne et en Italie confirment le décollage de l'activité sur ces deux marchés (1,4 M€ de chiffre d'affaires cumulé vs 0,3 M€ en 2006-07).
- Les partenariats signés avec les professionnels du tourisme (Routard.com, Mappy, Promovacances, Selectour ...) permettent à AUTO ESCAPE d'améliorer la visibilité de son offre et contribueront au développement de l'activité à partir de 2008.
- En France, l'activité a été supérieure au marché avec un phénomène de réservation estivale de dernière minute qui a permis de compenser pour partie l'attentisme lié à l'actualité électorale du printemps 2007.

Progression de la marge commerciale : +25%

Conformément au modèle économique d'AUTO ESCAPE, l'augmentation des volumes de locations et la vente de services additionnels sur le marché français (marché historique du groupe) entraînent une progression du taux de marge commerciale en 2006-07 (24,9% en France vs 24,8% en 2005-06).

Ce modèle économique permet à AUTO ESCAPE de mener une politique tarifaire agressive à l'international (18,8% de taux de marge commerciale vs 20,5% en 2005-06) sur des marchés en phase de conquête.

Des résultats impactés par l'envolée des coûts d'acquisition clients et la pénétration difficile du marché britannique

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, l'augmentation des coûts de marketing et de communication (notamment les coûts de référencement on-line) a pesé fortement sur le résultat d'exploitation de l'exercice. Par ailleurs, la contribution du Royaume Uni (site ouvert en avril 2007) est inférieure aux attentes. Sur ce marché très mature, AUTO ESCAPE poursuit sa recherche de cibles potentielles lui permettant d'acquérir une position significative par croissance externe.

Perspectives 2007-08 : Carnet de réservation en hausse de 34% au 1^{er} trimestre. Poursuite du développement international et mise en œuvre d'une stratégie de « trafic management » à l'échelle paneuropéenne

Le premier trimestre de l'exercice 2007-08 (oct-déc 2007) fait ressortir une progression de 34% du carnet de réservation à 3,9 M€, dont +26,7% en France (3,5 M€ vs 2,7 M€ au T1 2006-07). La bonne orientation de ce 1^{er} trimestre traduit par ailleurs la contribution croissante des sites internationaux (8,5% des réservations vs 4,6% au T1 2006-07).

En 2007-08, AUTO ESCAPE poursuivra son déploiement international avec l'ouverture de 7 nouveaux pays et la signature de nouveaux partenariats BtoBtoC. Sur l'ensemble de l'exercice, AUTO ESCAPE se fixe comme objectif de doubler son chiffre d'affaires à l'international.

Afin d'optimiser ses coûts de marketing sur Internet et la compétitivité de son offre tarifaire, AUTO ESCAPE a développé de nouveaux outils de « trafic management » qui seront mis en œuvre à l'échelle paneuropéenne dès le mois de février. D'ores et déjà, les premiers tests effectués en Espagne à la fin du 1^{er} trimestre (+29% de self-booking en décembre 2007) démontrent l'efficacité de ces innovations technologiques qui devraient permettre à AUTO ESCAPE d'améliorer sensiblement le taux de transformation des e-booking et d'optimiser ainsi son coût d'acquisition client.

Prochain rendez-vous : chiffre d'affaires du 1^{er} semestre le 17 avril 2008

**Auto Escape est cotée sur Alternext – ISIN : FR0010423152 – Mnemo : ALAUT
Certifiée OSEO ANVAR**

A propos d'Auto Escape :

Créé en 1999, AUTO ESCAPE est aujourd'hui un courtier en location de véhicules de loisirs d'envergure internationale.

Une offre de services clé en main et multi canal

AUTO ESCAPE propose aux particuliers un service de location clé en main à travers une offre multi canal, disponible à partir de numéros de téléphone et de sites Internet dédiés par pays d'implantation (7 à ce jour).

210 loueurs partenaires répartis dans 125 pays

Les services d'AUTO ESCAPE s'appuient sur une flotte de plus de 800.000 véhicules et un réseau de plus de 9.000 points de location répartis dans 125 pays.

AUTO ESCAPE négocie les meilleurs tarifs auprès des loueurs internationaux et élabore, sur cette base, des offres packagées : toute location souscrite avec AUTO ESCAPE comprend le kilométrage illimité, l'annulation sans frais, les assurances obligatoires et la TVA. Assurant un suivi personnalisé de chaque client, AUTO ESCAPE simplifie au maximum la vie du voyageur conducteur en suivant étape par étape les préparatifs et le bon déroulement de son voyage.

Cap sur l'international

En 2007, Auto Escape a accéléré son déploiement international. Le groupe est aujourd'hui présent en France, en Italie, en Espagne, au Royaume Uni, en Irlande, aux Pays-Bas et en Allemagne. AUTO ESCAPE est coté sur Alternext et certifiée Oséo Innovation.

Contacts

Stéphane RUIZ / Jean-Yves BARBARA Tel : 01 56 88 11 11

E-mail : sruiz@actifin.fr / jybarbara@actifin.fr