



Résumé du

RAPPORT ANNUEL 2000

Profil et stratégie

Athlon propose des services liés à l'industrie automobile, essentiellement au marché professionnel. Ses activités principales sont le leasing et la location de voitures, les entreprises de distribution automobile et la réparation de carrosserie. Les liens réciproques entre ces activités offrent au Groupe des avantages en terme de synergie, notamment par une collaboration mutuelle et des échanges de connaissances.

Athlon est structuré en holding et opère dans cinq pays: les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg, la France et l'Allemagne. Les sociétés d'exploitation dépendent directement du Conseil d'administration. Les actions ordinaires d'Athlon Groep N.V. sont cotées à la bourse des valeurs Euronext Amsterdam. En 2000, fort de 2.257 collaborateurs, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires net de 1.147 millions d'euros, dont 46% à l'étranger.

Leasing et location de voitures

Athlon propose des voitures aussi bien en location à long terme (leasing) qu'à court terme (location), essentiellement à des clients professionnels. Les activités de leasing sont orientées sur le leasing opérationnel et la gestion du parc automobile. Grâce à ses connaissances en matière de produits automobiles, Athlon offre non seulement des solutions transparentes et confortables en matière de mobilité, mais aussi en terme de gestion des coûts. Les clients professionnels notamment y verront un atout décisif. Dans le créneau de la location de voitures également, Athlon s'adresse prioritairement au marché professionnel en lui offrant des solutions flexibles en matière de mobilité.

Entreprises de distribution

Athlon comprend 10 entreprises de distribution, dont 9 sont implantées aux Pays-Bas. Les marques représentées occupent une part importante sur le marché des affaires. Afin d'augmenter la marge des différentes entreprises de distribution et de parvenir à une croissance du chiffre d'affaires, les entreprises effectuent un éventail d'activités aussi large que possible, comme par exemple la location et le leasing de voitures, sur le marché local des petites sociétés. Elles proposent en outre des activités auxiliaires, telles que l'exploitation d'une station de lavage et/ou la vente de carburant.

Réparation de carrosserie

Aux Pays-Bas Athlon dispose, sous le nom de CARE Schadeservice, d'une chaîne de 43 entreprises de réparation de carrosserie qualifiées et polyvalentes. La chaîne occupe une position dominante sur le marché, par ailleurs fragmenté, des réparations de carrosserie. CARE Schadeservice vise surtout les grands acteurs du marché tels que les sociétés d'assurance, les entreprises de leasing et autres propriétaires de flottes automobiles.

Objectifs et stratégie

Athlon aspire à la croissance des bénéficiaires et à la pérennité de l'entreprise. Les objectifs financiers que l'entreprise s'est fixés sont un rendement des fonds propres de 13% minimum et une croissance annuelle moyenne du bénéfice par action d'environ 10%. La croissance autonome occupe une place centrale dans la réalisation de cet objectif. Les acquisitions contribueront également à la croissance des bénéficiaires. L'élargissement d'échelle offre notamment des avantages dans les domaines du financement, des achats et des TIC (Technologies de l'information et des communications). Le lien entre les activités permet l'échange des connaissances et une étroite collaboration entre les entreprises du Groupe.

Athlon a pour ambition de devenir l'un des opérateurs les plus importants en Europe dans le domaine du leasing opérationnel. Dans ce cadre, l'élargissement des activités vise en premier lieu l'Allemagne et la France, qui sont potentiellement les deux plus grands marchés de leasing en Europe. L'ouverture vers d'autres pays du marché européen fera ultérieurement partie des possibilités. Dans cette optique, la location de voitures est considérée comme un complément logique pour pouvoir répondre de manière flexible aux besoins en mobilité du marché des affaires. Les premières démarches visant la mise en place d'une chaîne de réparation, parallèle aux activités de leasing et de location déjà présentes, ont été entreprises en Belgique. En vue de la réalisation de la stratégie de croissance sur les différents marchés européens, une place prioritaire sera accordée au leasing automobile et à la location qui y est liée. Les activités de distribution et de réparation de carrosserie viennent ensuite. Les rachats se font pour autant qu'ils respectent des critères objectifs. Le candidat au rachat doit s'intégrer dans la stratégie, contribuer à la croissance du bénéfice par action, réaliser un rendement net sur fonds propres normalisés d'au moins 13% et disposer d'une combinaison produit/marché distinctive.

Pays-Bas

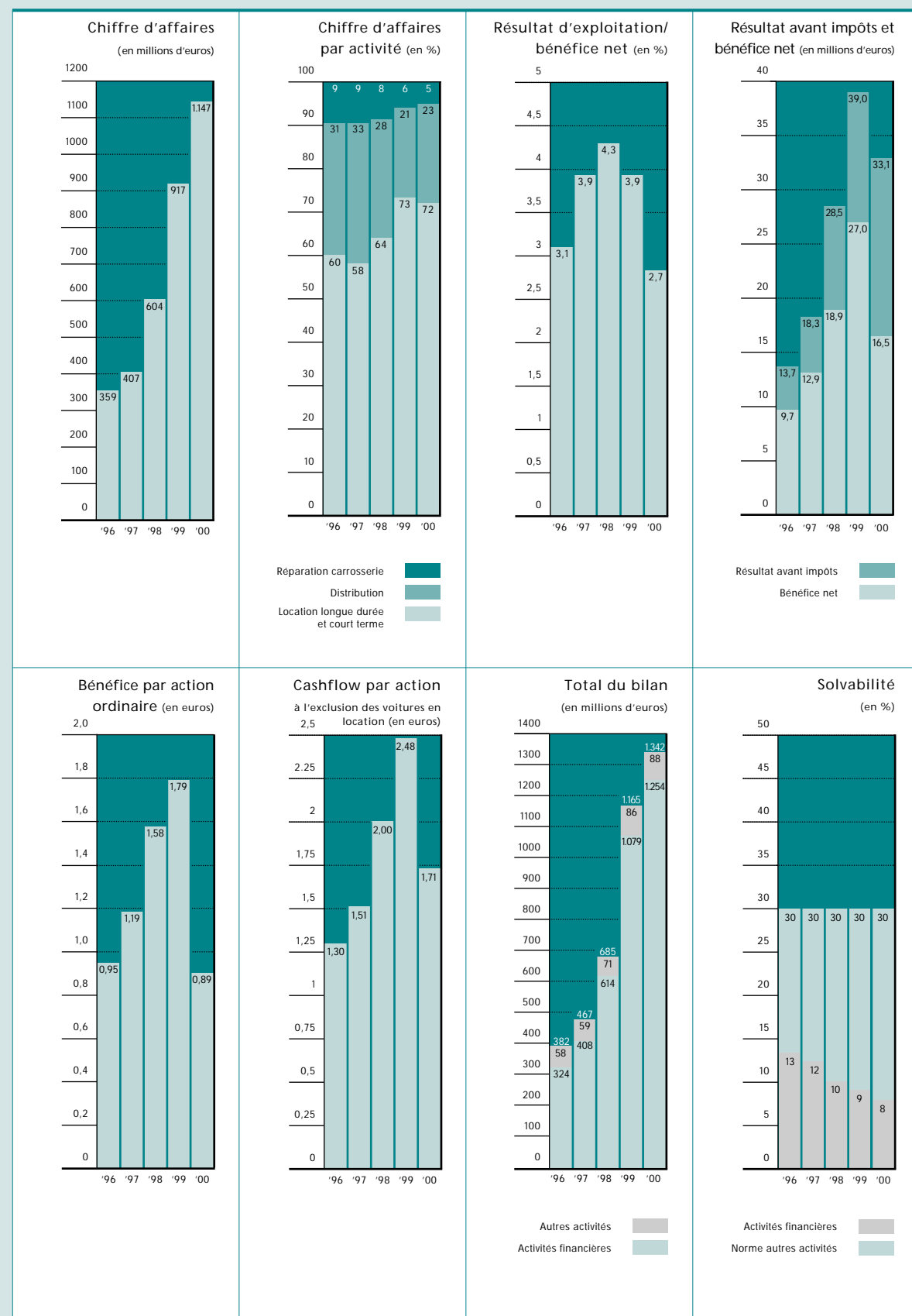
La croissance du chiffre d'affaires et de la part du marché en matière de leasing et de location des voitures est réalisée pour une grande part par une croissance autonome. Etant donnée la structure du marché, les possibilités de rachat d'entreprises de leasing plus importantes sont extrêmement restreintes. Lorsqu'il est question d'acquisitions, il s'agit surtout de rachat de petits portefeuilles. En ce qui concerne les activités de réparation, l'attention portera sur l'extension de la chaîne, une plus grande professionnalisation dans sa gestion d'entreprise et l'optimisation du marketing lié au concept de chaîne.

Étranger

En Belgique et au Luxembourg, les marchés du leasing et de la location de voitures offrent de belles perspectives de croissance. Dans ces pays, l'objectif est donc centré sur l'accroissement des volumes des portefeuilles de leasing et de location, surtout par la croissance autonome. On a pu depuis constater en Belgique un début de contrôle de l'orientation des réparations. Cette situation a conduit à réaliser une étude portant sur la viabilité d'une chaîne de réparation automobile. Sur la base des résultats, il a également été décidé de mettre en place une chaîne de réparation automobile sur ce marché.

Sur les marchés de leasing allemand et français, le leasing opérationnel en est encore à sa phase de développement. Athlon voit pour ces marchés de bonnes perspectives de croissance pour les services professionnels soutenus par des applications TIC. C'est pourquoi en matière d'expansion, l'accent est mis dans ces pays sur les activités de leasing et de location de voitures proposées exclusivement au marché des affaires. Les conditions de marché indispensables pour le démarrage d'activités de réparation et de distribution ne sont pas encore réunies en Allemagne et en France. Une nouvelle législation européenne en matière d'exclusivité est d'autre part prévue en 2002. Celle-ci aura des conséquences sur l'organisation du marché dans le monde de la distribution. C'est pourquoi il a été décidé pour le moment de ne pas procéder à de nouvelles acquisitions de distribution à l'étranger. L'orientation contrôlée des réparations est encore insuffisamment développé pour permettre le démarrage d'une chaîne de réparation de carrosserie, et ce aussi bien en France qu'en Allemagne.

Les chiffres en images



Aperçu quinquennal

(en euros)

	2000	1999	1998	1997	1996
Bilan du Groupe (x millions)					
Voitures pour la location longue durée et court terme	1.116,9	948,7	535,5	367,9	296,7
Autre actifs fixes	58,5	53,6	44,9	42,7	39,2
Actifs circulants	166,2	162,8	104,3	56,5	46,5
	1.341,6	1.165,1	684,7	467,1	382,4
Capitaux propres					
Emprunt subordonné	98,7	99,8	55,4	51,6	59,2
Capitaux disponibles	31,8	20,4	27,2	13,6	-
Réserves	130,5	120,2	82,6	65,2	59,2
Dettes à long terme	67,1	72,3	52,5	42,0	31,9
Dettes à court terme	378,4	325,4	181,7	159,0	128,2
	765,6	647,2	367,9	200,9	163,1
	1.341,6	1.165,1	684,7	467,1	382,4
Calcul des pertes et profits du Groupe (x millions)					
Chiffre d'affaires 1)	1.146,7	916,7	604,0	407,2	359,0
Résultat de l'entreprise	30,8	35,8	26,2	16,2	11,3
Résultat des actions	2,3	3,2	2,3	2,1	2,4
Résultat de l'exercice social ordinaire avant impôts					
Impôts	33,1	39,0	28,5	18,3	13,7
Résultat de l'exercice social ordinaire après impôts	19,0	12,0	9,6	5,4	4,0
Résultat exceptionnel après impôts	14,1	27,0	18,9	12,9	9,7
• Bénéfice net	2,4	-	-	-	-
	16,5	27,0	18,9	12,9	9,7
Répartition des bénéfices (x millions)					
Attribution aux réserves	4,1	15,0	12,3	8,0	6,1
Dividende					
• Action privilégiée	2,6	2,3	-	-	0,3
• Action ordinaire	9,8	9,7	6,6	4,9	3,3
Par action privilégiée cumulative (convertible) de NLG 0,50 de valeur nominale 2)					
Nombre d'actions: CCPA	-	-	-	-	913.740
Nombre d'actions: CPA	4.200.000	4.200.000	-	-	-
Dividende préférentiel 3)	0,62	0,54	-	-	0,31
Valeur intrinsèque	4,98	5,04	-	-	5,48
Par action ordinaire de NLG 0,50 de valeur nominale 2)					
Nombre d'actions placées	15.614.080	15.585.080	11.946.970	10.867.970	9.878.795
Bénéfice net 4)	0,89	1,79	1,58	1,19	0,95
Dividende	0,63	0,63	0,55	0,42	0,33
Valeur intrinsèque	4,98	5,04	4,63	4,75	5,48
Valeur boursière à la fin de l'exercice	11,40	21,55	25,37	16,08	7,94
Rapport cours/bénéfice à la fin de l'exercice	12,8	12,0	16,0	13,5	8,3
Collaborateurs (à la fin de l'exercice)	2.462	2.295	1.659	1.261	1.014

1) Chiffre d'affaires sur 1999 adapté à des fins comparatives
 2) Données jusqu'en 1997 révisées pour cause de division d'action en 1998 (1:5)
 3) Pour 1999 calculé prorata temporis
 4) Pour 1999 et 2000 calculé sur la base du nombre moyen d'actions
 5) Rapport C/B fin 1999, sur la base du nombre moyen d'actions durant 1999

Rapport du Conseil d'administration

Résultat financier et patrimoine

L'année du rapport se caractérise pour Athlon par des évolutions favorables et quelques contretemps. La forte augmentation du nombre de contrats de leasing est positive et offre une base solide pour la croissance des résultats dans les années à venir. Le principal contretemps est dû à l'évolution négative qu'a connue l'entreprise de location CC Raule en Allemagne. En 2000, Athlon a réalisé un chiffre d'affaires net consolidé de 1.147 millions d'euros (1999: 917 millions d'euros), soit une augmentation de 25%. Cette croissance du chiffre d'affaires a été réalisée à hauteur de 13% de manière autonome, tandis que 111 millions d'euros proviennent d'acquisitions. 46% du chiffre d'affaires net consolidé ont été réalisés à l'étranger (1999: 45%).

Résultats

Les pertes subies chez CC Raule ont entraîné un recul des bénéfices en valeur absolue. Le résultat d'exploitation a baissé de 14% pour atteindre 30,8 millions d'euros (1999: 35,8 millions d'euros). Le résultat provenant des activités ordinaires avant impôts a baissé de 15% pour atteindre 33,1 millions d'euros (1999: 39 millions d'euros). La charge fiscale a fortement augmenté et est passée de 30,7% à 57,4%. Cette hausse résulte presque entièrement de la décision de vendre CC Raule. Les pertes ne sont plus compensables sur le plan fiscal par les bénéfices futurs. Il a fallu en conséquence prendre en perte une latence fiscale active de 4,9 millions d'euros, tandis qu'il n'est pas non plus possible de faire valoir une déduction d'impôts sur la perte de 2000.

Le bénéfice net a totalisé 16,5 millions d'euros (1999: 27 millions d'euros), soit une baisse de 39%. Ce montant comprend un profit exceptionnel de 2,4 millions d'euros. Le recul des bénéfices est presque entièrement dû à la situation déficitaire que connaît CC Raule qui affecte le résultat à concurrence de 16,4 millions après impôts.

À cause de la décision de vendre CC Raule, décision prise après la date de clôture du bilan, un tableau excluant CC Raule fournit un meilleur aperçu de la santé financière d'Athlon.

Sans CC Raule, le résultat provenant des activités ordinaires après impôts s'élève à 30,5 millions d'euros (1999: sans CC Raule, 26,7 millions d'euros), soit une augmentation de 14%, dont 1% de manière autonome. Le fait que l'augmentation du bénéfice autonome reste en retrait par rapport à la croissance du chiffre d'affaires s'explique par l'augmentation des charges salariales et la forte hausse des intérêts à court terme.

Dividende au comptant inchangé de 0,626 euro

Un dividende fixe au comptant de 5,65%, soit 0,62 euro, est versé aux porteurs d'actions privilégiées cumulatives. Compte tenu de ces droits aux dividendes, les bénéfices distribuables pour les actionnaires ordinaires s'élèvent à 13,9 millions d'euros (1999: 24,7 millions d'euros). Grâce notamment à la croissance de 13% du nombre moyen d'actions suite à l'émission de juin 1999, le bénéfice par action ordinaire atteint 0,89 euro (1999: 1,79 euro).

Il est proposé de verser un dividende inchangé au comptant de 0,626 euro par action ordinaire d'une valeur de 0,50 NLG, et ce en misant sur le caractère passager de la baisse du bénéfice par action pour l'exercice 2000. Cela signifie que le pourcentage de versement augmentera une seule fois de 35 à 70. En cas d'adoption sans modification de cette proposition, 4,1 millions d'euros seront ajoutés aux réserves générales.

Augmentation du capital comptable jusqu'à 130 millions d'euros

Le total du bilan à la fin de 2000 s'élève à 1.342 millions d'euros, soit une augmentation de 177 millions d'euros par rapport à fin 1999. L'impact des acquisitions et des désinvestissements sur le bilan est quasiment identique. L'emprunt subordonné de 20,4 millions d'euros contracté en 1999 a été remboursé. Lors de l'année du rapport, un nouvel emprunt subordonné de 31,8 millions d'euros a été contracté. Celui-ci court jusqu'en avril 2002. Après amortissement du fonds de commerce et retenue sur les bénéfices, les fonds propres ont enregistré une légère baisse de 1,1 million d'euros, pour atteindre 98,7 millions d'euros. Le capital comptable s'élevait ainsi fin 2000 à 130,5 millions d'euros.

Solvabilité

Afin de pouvoir interpréter la position financière d'Athlon, il est essentiel de distinguer les activités à fort coefficient de capital (leasing et location de voitures) des autres activités (activités de distribution et de réparation de carrosserie). Les activités de leasing et de location ont une grande influence sur la position du bilan et la solvabilité car elles nécessitent de grands investissements en capital. Ces activités ont un cash-flow prévisible. C'est pourquoi un indice de solvabilité (capital comptable/total des fonds) de 8% - comme il est d'usage dans le secteur bancaire - est suffisant. Les autres activités (distribution et réparation) exigent davantage de capital comptable. Le BOVAG préconise une norme de 25%. Athlon applique pour ces activités une norme de solvabilité de 30%. Athlon "destinant" 30% des fonds propres comme norme fixe pour les activités de distribution et de réparation, le pourcentage qui reste pour les activités de leasing et de location varie par année. Ce pourcentage peut fluctuer en fonction de la croissance, mais il s'est maintenu au-dessus de la norme bancaire de 8% au cours des exercices passés. Le tableau ci-dessous montre qu'à la fin de 2000, l'indice de solvabilité pour les activités financières d'Athlon était de 8%.

Après répartition du bénéfice	Total Groupe	Activités de leasing et de location	Autres activités
Total du bilan (x M€)	1.342	1.254	88
Fonds propres (x M€)	99	73	26
Capital comptable (x M€)	130	104	26
Solvabilité (%)	10	8	30

Durant l'exercice en cours, la réglementation concernant le traitement du goodwill entrera en vigueur dans les comptes annuels. Jusqu'à présent, Athlon déduisait directement des fonds propres le goodwill payé pour les acquisitions. A l'avenir, le goodwill sera activé et ensuite amorti. L'activation permet de mieux faire ressortir l'investissement de capitaux économiques.

Les avis divergent quand la méthode avec laquelle l'amortissement du goodwill est prise à charge du résultat. Un amortissement indique la dévalorisation d'un actif. Tant que l'entreprise acquise n'enregistre pas, selon les attentes, un rendement durable inférieur aux exigences de rentabilité, la valeur ne diminue pas et ne devrait donc pas être amortie. Lors de l'évaluation des prestations d'une entreprise, on examine ainsi souvent les résultats avant amortissement du goodwill.

Liquidités

Le poste voitures en leasing et en location occupe une place déterminante dans le bilan. La vitesse de circulation de ces actifs est élevée. La durée moyenne qui reste à couvrir pour les voitures en leasing est d'environ deux ans. Cette durée est de 4 mois pour les voitures en location, sur la base d'une durée totale d'un an au maximum. Les investissements à cet effet sont financés à partir d'emprunts. La durée de ces emprunts dépend de la durée des contrats de leasing, ou de la durée d'exploitation des voitures de location, et ils sont donc toujours contractés à court terme.

Les cash-flows prévus à la suite des contrats de leasing et de location en cours fin 2000, se ventilent comme suit:

0 -12 mois	594 millions d'euros
13 -24 mois	301 millions d'euros
25 -36 mois	152 millions d'euros
37 mois et plus	70 millions d'euros

En tenant compte des cash-flows à recevoir en 2001 suite aux contrats de leasing et de location, le fonds de roulement se compose comme suit:

Stocks	34 M€
Créances et liquidités après déduction des dettes fiscales latentes	131 M€
Cash-flow en 2001 consécutif aux contrats de leasing et de location	594 M€ +
	<hr/>
	759 M€
Dettes à court terme	766 M€ -
Fonds de roulement	<hr/>
	(7 M€)

Les dettes à court terme ont connu une croissance de 118 millions d'euros en 2000 et s'élèvent à 766 millions d'euros. L'augmentation des dettes bancaires comprise dans ces chiffres est de 112 millions d'euros. Les voitures de location étant revendues dans l'année qui suit, elles sont entièrement financées à court terme.

Dans le tableau des cash-flows à la page 23, l'indemnisation reçue des clients pour compenser la dépréciation des voitures de leasing et de location, ainsi que les recettes de vente à l'expiration du contrat de leasing, sont compensées par des investissements en nouvelles voitures de leasing et de location.

Ce tableau des cash-flows révèle que le solde est négatif. Les investissements ont dépassé les cash-flows perçus. Ceci est principalement dû à la croissance du nombre de contrats de leasing et du nombre de voitures de location. Les moyens nécessaires à cet effet sont mis à disposition par nos banquiers, pour autant que les normes de solvabilité appliquées par Athlon ne soient pas dépassées. Le tableau de solvabilité révèle que ces normes sont respectées.

Trésorerie

Comme lors des années précédentes, la politique en matière de trésorerie visait en priorité l'acquisition d'un capital à prix avantageux, la couverture des risques et l'harmonisation des durées des emprunts avec celles des contrats. Etant donné que Athlon n'opère que dans les pays de la zone euro, l'influence des fluctuations des taux de change est nulle. Par le choix de durées de crédit comparables, les intérêts dus pour les fonds de tiers sollicités sont autant que possibles ajustés aux intérêts perçus pour le leasing et la location de voitures. Afin de parvenir à cet ajustement, Athlon recourt non seulement aux crédits contractés, mais également aux caps et aux swaps d'intérêts. Ces instruments sont uniquement utilisés pour couvrir les risques inhérents aux taux d'intérêt. Les éventuelles modifications de la durée prévue des contrats de leasing découlant d'une résiliation avant terme ou d'une prolongation de ces contrats, obligent à des ajustements constants. Les risques de taux d'intérêt pour les activités de location sont dus au caractère à court terme des contrats de location et aux fluctuations dans l'importance du parc des voitures de location. Les changements d'intérêt du marché monétaire ne peuvent pas être directement répercutés sur les tarifs de location. Pour l'exercice en cours, la majeure partie des activités de location sont assurées contre les fluctuations d'intérêt au moyen de caps.

Produits dérivés	Fin 2000	Fin 1999
Taux d'intérêt Swaps	171 millions d'euros	34 millions d'euros
Caps	45 millions d'euros	54 millions d'euros

En raison de la hausse des intérêts sur le marché des capitaux et de l'augmentation des prix pour l'octroi d'un crédit, Athlon a également examiné en 2000 les possibilités offertes par des instruments de financement alternatifs. Cet examen a notamment donné lieu à l'utilisation d'effets de commerce et de "syndicated loans" en tant qu'instruments de financement. Le développement d'un programme pour les facilités de syndicated loan a été lancé en 1999 en collaboration avec les banques. L'accord a été signé au mois de mars du dernier exercice. Le produit de ces facilités s'élève à 230 millions d'euros et a une durée de 3 ans et demi.

Le programme des effets de commerce a une capacité maximum de 250 millions d'euros et des durées qui varient entre 2 semaines et 2 ans moins un jour. Fin 2000, le montant contracté dans le cadre du programme des effets de commerce était de 26 millions d'euros. Le programme des émissions à moyen terme qui sera lancé en avril 2001, connaît un maximum de 750 millions d'euros. Il est réalisé sous la forme d'un programme d'émission de dettes (debts issuance) dont différents emprunts à long terme (comme zero bonds et floating rate notes) sont possibles. Ces derniers sont cotés à la bourse des valeurs de Luxembourg et d'Euronext Amsterdam.

On étudie actuellement la possibilité de réduire davantage les charges de financement au moyen d'une sécurisation.

L'entreprise bénéficie d'une bonne appréciation sur les marchés financiers. Ceci se traduit notamment par les indices d'évaluation que Standard & Poor's accorde à Athlon. Pour cette raison notamment, le Groupe dispose de possibilités de financement étendues et relativement bon marché auprès des institutions bancaires et non bancaires, et ce tant aux Pays-bas qu'à l'étranger.

Leasing et location de voitures

La part d'Athlon sur le marché du leasing opérationnel et de la gestion du parc automobile s'élève à 10% aux Pays-Bas, et à environ 10 % en Belgique et au Luxembourg. En France et en Allemagne, la part du marché est encore modeste. Le réseau des établissements en France couvre désormais presque tout le pays, sur un marché qui reste encore très fragmenté. Dans le nord et l'ouest de la France, on a assisté notamment à une demande croissante de location qui était liée aux activités économiques supplémentaires causées par les violentes tempêtes qui ont affecté le pays pendant le nouvel an de 1999/2000.

La part sur le marché du leasing opérationnel en Allemagne s'élève à environ 3,5%.

En ce qui concerne la location, CC Raule occupe la cinquième place avec une part du marché de environ 2,5%. Ce marché est occupé par un petit nombre de grands acteurs. Toutes les entreprises de location allemandes ont traversé une année difficile, en raison de remises beaucoup moins importantes concédées par les constructeurs automobiles aux entreprises de location. Au total, Athlon détient un portefeuille de 88.850 (+15%) contrats de leasing et une flotte de 15.400 (+9%) voitures destinées à la location.

	Total parc automobile (x 1000)	Usage affaires (x 1000)	Machéleasing opérationnel (x 1000)	Marché location	Athlon Groep Leasing*	Athlon Groep location
Pays-Bas	6.900	1.200	498 (+11%)	54.000 (+6%)	49.000 (+15%)	4.250 (+13%)
Belgique/ Luxembourg	4.600	725	180 (+19%)	27.500 (+10%)	17.200 (+19%)	1.400 (+33%)
France	29.400	6.500	1.000 (+23%)	120.000 (+15%)	7.250 (+10%)	5.450 (+27%)
Allemagne	45.300	5.000	430 (+5%)	170.000 (0%)	15.400 (+12%)	4.300 (-15%)
Total	86.200	13.425	2.108 (+15%)	371.500 (+6%)	88.850 (+15%)	15.400 (+9%)

* y compris location et leasing distributeurs aux Pays-Bas et la part Unilease aux Pays-Bas et en Belgique (50%)

Les données du marché reprises dans ce tableau sont basées sur des informations fournies par Datamonitor, les organisations du secteur et sur des estimations.

CC Raule La décision de vendre CC Raule est dictée par des considérations stratégiques et opérationnelles. L'objectif visé après le rachat en 1998 de faire de cette entreprise de location automobile une activité intégrée au leasing automobile, n'a pas été atteint. Après une première période de croissance, le marché allemand de location a été confronté à un important changement dans la politique des constructeurs automobiles allemands. Cela s'est traduit par une baisse considérable des réductions et bonus accordés pour les achats de voitures par les entreprises de location. La hausse des intérêts, la baisse des prix sur le marché des voitures d'occasion, des coûts uniques et une baisse de la demande au cours du quatrième trimestre, ont exercé une forte pression sur les résultats de CC Raule. À l'intérieur de l'entreprise, la qualité du management ainsi que les procédures et les systèmes sont restés en retrait par rapport aux exigences qui se sont posées face à l'ampleur et la rapidité de la croissance de l'entreprise.

Ceci s'est notamment soldé par des erreurs de planification de la flotte et de règlements de sinistres. Des mesures prises au sein de l'entreprise, dont des changements de direction au cours du premier semestre, n'ont pas eu les résultats escomptés.

À la fin de l'année, le résultat s'est détérioré en raison des frais ultérieurs de règlement des sinistres et de transport et de bonus manqués venant des constructeurs. Une recherche plus approfondie menée en janvier dernier a relevé une perte additionnelle, ce qui a conduit au licenciement sans préavis du directeur général. La perte opérationnelle de CC Raule s'élève à 11,5 millions d'euros; si l'on ajoute les effets fiscaux, la perte totale est de 16,4 millions d'euros.

Évolutions du leasing et de la location de voitures

Au cours de l'année du rapport, le leasing et la location de voitures ont connu une forte croissance du chiffre d'affaires de 23% pour atteindre 828 millions d'euros (1999: 673 millions d'euros). Cette croissance est en grande partie autonome (16%). Le résultat, y compris la participation à hauteur de 50% dans Unilease, est passé de 29,9 millions d'euros à 24,9 millions d'euros (- 17%). Si l'on ne tient pas compte des résultats de CC Raule en 1999 et 2000, le résultat avant impôts s'élève à 36,4 millions d'euros (1999: 29,5 millions d'euros), soit une augmentation de 23%.

Les autres entreprises de location aux Pays-Bas, en Belgique et en France ont réalisé de bons résultats.

Leasing de voitures Le marché néerlandais du leasing a connu une croissance supérieure aux estimations. Bien que le marché des anciennes voitures de leasing était assez stable, les marges bénéficiaires pour la vente de ces voitures se sont réduites. La raison en est que les sociétés de leasing appliquent des valeurs résiduelles toujours plus élevées dans leurs calculs à cause de la concurrence. Cela a été en partie compensé par un meilleur résultat sur l'entretien. Les entreprises de leasing Athlon aux Pays-Bas sont parvenues à étendre leur portefeuille de contrats d'un peu plus de 15% pour atteindre 40.300. Ce qui a permis d'enregistrer un chiffre d'affaires et des résultats nettement supérieurs. Les formalités pour la joint venture "Wagenplan" à hauteur de 50/50 entre Interleasing Pays-Bas et Centraal Beheer ont été réglées. A compter de 2001, "Wagenplan" proposera des services dans le domaine de la gestion de parc automobile externe, et en premier lieu au secteur à but non lucratif.

L'entreprise de leasing Allease, qui faisait partie de l'entreprise de distribution de Eindhoven vendue par Athlon à la fin de 2000, a été rachetée par Hiltermann Lease Service. En Belgique et au Luxembourg, les activités de leasing ont réalisé une croissance du nombre de contrats de 20% pour atteindre un total de 15.500. Une croissance importante a été obtenue grâce aux contrats conclus avec les autorités locales et nationales. Grâce notamment à une meilleure productivité par employé, les entreprises de leasing au Benelux ont enregistré des résultats nettement meilleurs qu'en 1999.

La participation de 50% dans Unilease Pays-Bas a connu une hausse de près de 13% du volume des contrats pour atteindre un total de 17.300. Unilease Belgium, filiale d'Unilease Pays-Bas, a connu une croissance de 10% et atteint les 3400 contrats. Après élimination d'un bénéfice exceptionnel en 1999, les sociétés d'Unilease ont enregistré de moins bons résultats en raison notamment d'une augmentation des coûts et des frais d'intérêts.

La croissance des activités de leasing en France était de 10%, ce qui a permis d'atteindre un nombre total de contrats de 7.250. Le développement du résultat a dépassé la croissance en volume. En raison de retards de livraison par les constructeurs, le portefeuille de commandes était relativement bien rempli à la fin de l'année.

En Allemagne, les entreprises de leasing AV-Leasing et Autop Deutschland, acquise en 1999, ont connu une évolution positive. Le nombre de contrats a augmenté de 12% pour atteindre 15.400. Le résultat a lui aussi fortement augmenté, grâce notamment à la bonne influence d'Autop Deutschland.

E-commerce et e-business En ce qui concerne l'implémentation de l'e-commerce, les entreprises de leasing font la course en tête. Interleasing Pays-Bas propose la revente de ses voitures de leasing via un site web de voitures d'occasion. L'année du rapport a également vu le lancement d'Interleasing Online. À l'aide de ce système, différentes fonctions pour les conducteurs et les gestionnaires de parc automobile peuvent être effectuées en ligne. Il s'agit ici par exemple de pouvoir consulter des informations détaillées sur les voitures et les contrats, de faire des calculs, d'établir des offres, de permettre aux clients de passer des commandes ou encore de vendre des voitures d'occasion. On travaille depuis au lancement de la phase 2 d'Interleasing Online. Elle va permettre de nouvelles fonctionnalités dans le domaine des commandes de voitures, la mutation directe des données et un approfondissement des possibilités actuelles.

Hiltermann Lease Service a effectué un test en 2000 pour la revente voitures de leasing via le web avec Fleetselect, le système E-business de Auto Remarketing Group. Les résultats sont inégaux.

Chez Interleasing Belgium, les clients peuvent depuis plusieurs années déjà faire eux-mêmes des calculs ou établir des offres en ligne. La pratique nous a montré que ces opérations sont effectuées pour une grande part (30%) en dehors des heures de bureau. En outre, les clients peuvent recevoir via le réseau des informations de gestion au sujet de leur parc automobile. Interleasing Belgium offre désormais la possibilité à ses clients de commander eux-mêmes des voitures en ligne et de suivre ces commandes au jour le jour jusqu'à leur livraison au conducteur.

Autop Deutschland est la première entreprise de leasing allemande à offrir, depuis février 2001, un service Internet complet à ses clients: Autopnet. Tout le processus de communication entre client, conducteur, constructeur automobile et entreprise de leasing est ainsi couvert par le réseau, et ce depuis la phase de l'offre jusqu'à l'expiration du contrat. Les flux d'information et les transactions (dont les calculs, les conclusions d'accords cadres, l'achat et l'entretien de la voiture, les factures) peuvent être enclenchés et réglés par le client lui-même. À tout moment, celui-ci peut disposer d'informations sur la gestion mises à jour, telles qu'un relevé détaillé du parc automobile, de l'évolution des frais et des commandes. Autopnet permet des réductions de coûts considérables aussi bien pour le client que pour l'entreprise de leasing.

Location de voitures En ce qui concerne le développement des activités de location, Athlon se concentre uniquement sur les activités liées au leasing. Les entreprises de location mettent leurs voitures à disposition comme voitures provisoires dans un contrat de leasing, comme un leasing à court terme, ou comme un moyen de transport de remplacement pour les clients professionnels des entreprises de leasing.

La plupart des marchés d'Europe occidentale ont vu un rétrécissement des marges bénéficiaires pour la location automobile. Les conditions d'achat se sont non seulement détériorées pour les gros acheteurs, mais la baisse des prix des voitures d'occasion a également affecté les résultats. Les entreprises ont eu tendance à conclure des contrats de leasing au lieu de contrats à court terme sous forme de location. Parallèlement à cela, le raccourcissement des délais de livraison des voitures neuves a fortement réduit la présence de voitures provisoires pour les contrats de leasing.

À la fin de l'exercice, il a été décidé de joindre les activités des entreprises de location néerlandaises AXXI Autoverhuur et Hiltermann Rental Service. La fusion des deux entreprises donnera naissance à une entreprise de location automobile forte de 10 établissements, 65 employés et d'une flotte de 4.000 voitures. L'objectif de cette fusion est de parvenir à un renforcement de la position sur le marché des activités de location et de mettre à profit les possibilités de synergie.

Le marché de location aux Pays-Bas s'est agrandi d'environ 6%. Grâce notamment aux conditions de marché, les entreprises de location néerlandaises d'Athlon ont connu une évolution positive. AXXI Autoverhuur a élargi sa flotte de 21% pour atteindre près de 2.000 voitures. Chez Hiltermann Rental Service, la flotte a grossi de 8% et compte désormais 1.950 véhicules.

En Belgique, le marché professionnel de location s'est plus rapidement développé que le marché des particuliers. En dépit de la baisse du chiffre d'affaires pour les voitures provisoires, on note une forte croissance des bénéfices pour les activités de location en Belgique. Ce résultat a été atteint grâce à la croissance de la flotte de location qui compte désormais 1.400 voitures (+33%), ainsi qu'à un meilleur taux d'occupation. Pour la location, Interleasing Rent fait également appel aux services de six agents indépendants, qui opèrent sous le nom déposé d'Interleasing Rent. Fin 2000, ces agents réalisaient 15% du chiffre d'affaires de la location. Le nombre de ces agents augmentera au cours de la période à venir.

En France, le chiffre d'affaires de la location a connu une forte hausse. Le marché professionnel de la location automobile n'était guère développé jusqu'à présent. Il est désormais question d'un marché en pleine expansion. Il s'agit pour une grande part de camionnettes. Autop Rent a pu en profiter et a enregistré une croissance de 27%, le rachat au 1er janvier 2000 de l'entreprise de location Locamat compris. La poursuite de l'intégration permet aux entreprises rachetées en France d'opérer de plus en plus comme une seule et même entreprise de location. Ceci a permis de réduire le nombre d'établissements de plus de 50 à 40. Avec 5.450 voitures au total, ces activités de location ont vu leurs résultats considérablement accrus.

TIC et e-commerce Au cours de l'année dernière, on a également continué à développer des applications Internet dans le domaine de l'e-commerce auprès des entreprises de location automobile. À compter du printemps 2001, AXXI Autoverhuur offrira ainsi à ses clients la possibilité de réserver numériquement et en ligne des voitures de location. Le système informatique RentPro a été introduit en 2000 chez AXXI Autoverhuur. Ce système sera également implémenté pour les activités de location en France. Travailler avec un seul et même système avancé pour toutes les activités de location permet d'obtenir des avantages dans le domaine des connaissances, des frais et des processus opérationnels.

Sociétés de distribution automobile

Évolutions du marché La vente de voitures neuves a enregistré un léger recul de 2,2% dans la plupart des pays d'Europe de l'ouest. Cette diminution étant en partie prévisible compte tenu des années records de 1998 et 1999. Aux Pays-Bas, 597.000 voitures neuves ont été vendues, soit une baisse de 2,3%. Le nombre de camionnettes vendues s'élevait pour sa part à 96.000 (-3%). Le chiffre d'affaires a reçu une impulsion positive grâce à l'augmentation de la demande en accessoires coûteux et en versions plus luxueuses du modèle de base avec des "extras" comme le cruise control, les alarmes, l'intérieur cuir et le parking distance control.

L'amélioration qualitative des véhicules et l'allongement des intervalles d'entretien ont une influence négative sur le volume de l'après-vente. On note malgré tout une légère augmentation du volume des activités après-vente aux Pays-Bas, grâce à la croissance du parc de véhicules.

L'augmentation des ventes de voitures d'occasion s'est également poursuivie en 2000.

Avec près de 1,2 million, le nombre de voitures d'occasion vendues par les entreprises BOVAG reste pratiquement inchangé par rapport à 1999. Le nombre de voitures vendues entre particuliers a quant à lui légèrement augmenté pour atteindre 700.000.

L'augmentation des ventes de voitures neuves a entraîné une hausse des stocks de voitures d'occasion sur le marché, avec notamment pour conséquence une baisse des prix des véhicules âgés de plus de 4 ans depuis 1999.

Évolution des activités des entreprises de distribution

Au cours de l'exercice écoulé, le chiffre d'affaires des entreprises d'Athlon a augmenté de 31% pour atteindre 285 millions d'euros. 5% de l'augmentation du chiffre d'affaires ont été réalisés de manière autonome. Le bénéfice des activités de distribution s'est accru de 2% pour atteindre 5,1 millions d'euros. La hausse du bénéfice, en retrait par rapport à l'augmentation du chiffre d'affaires, est due à une modification dans les activités (part plus importante de la vente de voitures) ainsi que par une baisse des marges et une hausse des coûts.

Les distributeurs d'Athlon ont vendu au total 6.600 voitures neuves (+8%) et 5.900 voitures d'occasion (+16%). La vente de l'entreprise de distribution Autolichtstad le 1er octobre 2000 a eu un effet négatif sur la croissance des volumes de véhicules.

L'acquisition en septembre 1999 du distributeur Mercedes Baan Twente a eu un effet positif

sur le chiffre d'affaires et sur le bénéfice et a ainsi largement répondu aux attentes.

En cas de livraison à des utilisateurs professionnels, tels que les sociétés de leasing, il n'est généralement pas question de reprise. La vente de voitures d'occasion via le canal des distributeurs n'a ainsi que légèrement augmenté. La croissance du volume des ventes de véhicules neufs au cours de ces dernières années a entraîné une diminution de la demande en voitures d'occasion, ce qui s'est traduit par un gonflement des stocks et une compression des prix.

La marge bénéficiaire sur la vente de voitures neuves et d'occasion, la marge sur les activités d'après-vente et le total des frais (comme pourcentage du chiffre d'affaires) sont restés à peu près identiques. Au cours de l'année du rapport, les distributeurs ont à nouveau enregistré une productivité du travail légèrement en hausse. L'ensemble des portefeuilles de leasing et de location des distributeurs a augmenté de 11% pour atteindre 2.200 contrats. Tous les distributeurs d'Athlon bénéficient désormais de la certification ISO.

L'entreprise de distribution VW/Audi Autolichtstad a été vendue durant l'année du rapport. Une "Letter of Intent" a été signée à la fin de l'exercice pour l'acquisition de l'entreprise de distribution VW/Audi Joh. De Vries, qui possède des établissements à Purmerend et Volendam, et de l'entreprise de leasing Purmer Lease qui y est rattachée. Cette entreprise couvre en Hollande du Nord la région voisine du distributeur Athlon Beemsterboer et offre ainsi de bonnes possibilités de synergie et d'intégration.

Réparation carrosserie

Évolutions du marché Le marché de la réparation carrosserie automobile aux Pays-Bas connaît un volume relativement stable d'environ 1,1 milliard d'euros. Ce volume est également resté pratiquement stable en 2000. Son équilibre est assuré par la conjonction de différents facteurs.

L'intensité accrue du trafic augmente les risques de dommages. Un meilleur comportement routier de la part des automobilistes et une sécurité routière accrue grâce à des contrôles routiers plus sévères tendent à atténuer le nombre de réparations. La plus grande complexité technique des voitures et la hausse des prix des pièces détachées et des salaires stimulent le volume des frais de réparations.

Des changements météorologiques soudains peuvent avoir temporairement et localement de fortes répercussions sur le nombre de dommages. Une importante chute de grêle sur Eindhoven et ses environs lors du second semestre 2000 a ainsi fortement dopé le chiffre d'affaires des entreprises de réparation de la région.

Le nombre de dommages soumis par les compagnies d'assurances, les sociétés de leasing ou les propriétaires de parcs automobiles aux réparateurs sélectionnés, le flux de dommages contrôlé, a connu une forte croissance au cours de l'exercice passé pour atteindre 450 millions d'euros (1999: 410 millions d'euros). La majeure partie de cette croissance est due à la forte hausse de la flotte de leasing néerlandaise au cours de l'année du rapport. L'ensemble des assureurs a en outre couvert environ 1,5% de voitures en plus qu'en 1999.

Tarifification Les nombreuses hausses de coûts survenues l'année dernière ont contraint le secteur de la réparation carrosserie à augmenter ses tarifs de réparations. Il s'agit ici de la répercussion d'une majoration environnementale qui doit couvrir les frais entraînés par l'utilisation de peintures modernes aqueuses (high solids) et la hausse des coûts environnementaux due aux nouvelles exigences en matière de transport des déchets. La hausse des charges salariales entraînée par la pénurie sur le marché du travail joue d'autre part un rôle important dans la structuration des coûts. On s'attend à ce que les hausses de coûts mentionnées conduisent à une hausse des prix comprise entre 8 et 10%.

Évolution des activités réparation carrosserie

Le chiffre d'affaires de CARE Schadeservice a augmenté de 17% en l'an 2000 et s'élève à 68 millions d'euros (1999: 58 millions d'euros). 5% de cette augmentation du chiffre d'affaires ont été réalisés de manière autonome, tandis que 12% proviennent d'acquisitions. Le chiffre d'affaires moyen par établissement est passé de 1,5 million d'euros en 1999 à 1,6 million d'euros durant l'année écoulée. Le résultat a baissé de 6% pour atteindre 3,2 millions d'euros. (1999: 3,4 millions d'euros). La hausse des coûts environnementaux et des frais de personnel, ainsi qu'une baisse de l'efficacité due à la pression qui pèse sur l'organisation en raison d'un grand nombre de postes vacants difficiles à pourvoir, sont à l'origine de ce recul des bénéfices. Les hausses de coûts ont été répercutées sur les tarifs de 2001.

Au cours de l'exercice écoulé, CARE Schadeservice est parvenu à consolider la chaîne grâce à quatre acquisitions. L'organisation comptait ainsi 43 établissements à la fin de l'année du rapport. CARE Schadeservice reste leader sur le marché.

La pénurie de main d'œuvre sur le marché du travail constitue le frein principal à une croissance plus rapide pendant l'année du rapport. C'est pourquoi l'on consacre beaucoup d'attention supplémentaire au recrutement d'employés qualifiés. Le lancement d'une campagne intensive de recrutement a joué à cet effet un rôle important. Parallèlement à cela, le site Internet CARE est opérationnel depuis février, ce qui pourra contribuer de manière substantielle aux efforts de recrutement. Dans ce contexte, la fonction des employés a été renforcée, aussi bien qualitativement que quantitativement.

Le niveau des coûts connaît aussi bien des éléments occasionnels que structurels. Les hausses structurelles de coûts sont constituées par la hausse des coûts du personnel - due à la pénurie de main d'œuvre sur le marché du travail -, la hausse des coûts environnementaux et les coûts plus élevés pour les véhicules de remplacement de qualité comparable, réclamés par un nombre croissant de clients. La demande des clients en prestations plus élevées renvoie également à un phénomène structurel, d'où un recul du rapport personnel direct/indirect au cours de l'année du rapport. En dehors de cela, un certain nombre de hausses de coûts occasionnelles jouent également un rôle. Les frais élevés de personnel entraînés par le recrutement de mains d'œuvre temporaires en provenance de l'étranger et les coûts élevés entraînés par les multiples heures supplémentaires nécessaires en l'an 2000, en sont la cause principale. D'autres coûts supplémentaires occasionnels proviennent des très nombreuses rénovations entreprises et de la construction de nouveaux bâtiments durant

l'année du rapport, ainsi que du passage de tous les établissements aux peintures aqueuses. CARE Schadeservice a répercuté les hausses structurelles de coûts dans ses tarifs de l'an 2001.

Une recertification a eu lieu au cours du dernier semestre pour l'ISO 9002. Après un essai réussi, le premier établissement de CARExpress - orienté uniquement sur les réparations dans la journée - a ouvert ses portes à Amsterdam. Ce premier établissement s'est avéré un succès. Un deuxième établissement de CARExpress ouvrira ses portes à La Haye courant 2001.

Au cours de l'exercice en cours, la priorité va à la réalisation de la croissance par des démarrages d'opérations de constructions nouvelles. Priorité sera donnée à un traitement correct et rentable de la grande quantité de travail actuelle, plutôt qu'à la recherche de commandes supplémentaires.

E-commerce et e-business

Athlon a introduit un certain nombre d'applications e-business pour ses clients professionnels et d'applications e-commerce pour les particuliers. Compte tenu des bons résultats obtenus avec l'e-commerce, Athlon souhaite élargir son utilisation. Cela concerne un large éventail d'applications, qui vont de la fourniture d'informations aux clients à l'utilisation d'Internet pour les transactions. Il s'agit de possibilités comme le démarchage de P.M.E./P.M.I. avec des produits de leasing, ou encore la vente et la livraison de voitures neuves par les distributeurs dans une région d'activités agrandie. Athlon s'attend à ce que les technologies d'Internet constituent à l'avenir un élément important dans l'exploitation des entreprises automobiles.

Leasing Sur les marchés plus développés de la location et du leasing, on observe une croissance de la demande en services complémentaires comme l'accompagnement passager et la livraison d'information de gestion détaillée sur l'utilisation de la voiture. Seules des technologies de l'information avancées permettent aux sociétés de leasing d'anticiper cette demande. Athlon en dispose. La connexion de ces systèmes d'information avec Internet rend également possible différentes formes d'e-business. Il s'agit ici par exemple de permettre aux gestionnaires et conducteurs de pouvoir consulter des informations détaillées relatives au contrat et au véhicule, de pouvoir faire des calculs et établir des offres en ligne, mais aussi aux clients de passer des commandes ou encore de vendre des voitures d'occasion. Les applications Internet représentent pour les entreprises affiliées un instrument d'information et de marketing dont l'importance ne cesse de croître, pour améliorer les services offerts aux clients actuels et acquérir de nouveaux clients.

Distributeurs et réparation carrosserie Les entreprises de distribution d'Athlon ont commencé la vente de voitures d'occasion via Internet. Elles offrent ainsi aux acheteurs potentiels un aperçu de la disponibilité des marques et des modèles, de leurs spécifications et versions. De même, les distributeurs du Groupe pourront à terme faciliter l'achat et la livraison de voitures neuves via le réseau.

Via le site de la chaîne de réparation carrosserie CARE Schadeservice, il est notamment possible de signaler électroniquement les dommages. En outre, CARE participe à un projet pilote dénommé Insurance Network, permettant de signaler et de traiter les procédures administratives via des applications Internet. Durant l'année du rapport, le site web de CARE a été élu par la revue spécialisée Autokompas meilleur site Internet 2000 du secteur automobile dans la catégorie entreprises automobiles.

Perspectives

Le Conseil d'administration s'attend pour 2001 à un résultat provenant des activités ordinaires de l'entreprise après impôts d'environ 33 millions d'euros et à un bénéfice par action d'environ 1,94 euro, sous réserve que CC Raule soit, comme prévu, vendu au cours du premier semestre 2001. Par rapport au bénéfice net 2000 de 16,5 millions d'euros, il s'agit d'un doublement. Comparé à 1999 (bénéfice net de 27 millions d'euros), le bénéfice net augmente en 2001 de 22%. On s'attend à ce que les résultats négatifs concernant CC Raule en 2001 soient compensés par le bénéfice comptable provenant de la vente déjà prévue de biens immobiliers.

Hoofddorp, le 15 mars 2001

Le Conseil d'administration

H. Bierstee (président)

M.J.M.R. Claus *

N.M.P. van den Eijnden *

J. Slootweg *

J.W. Verouden

* à compter du 1er mars 2001

Bilan du Groupe

(en millions d'euros et après répartition du résultat)

ACTIFS	31 décembre 2000	31 décembre 1999
Actifs immobilisés		
Immobilisations corporelles		
Terrains et constructions	21,0	22,2
Autres immobilisations corporelles	21,2	17,8
Paiements anticipés	3,6	1,1
	45,8	41,1
Immobilisations financières		
Participations et créances sur participations	11,3	11,2
Créances de financement	1,4	1,3
	12,7	12,5
Voitures en location longue durée et court terme	1.116,9	948,7
Actifs circulants		
Stocks		
Voitures	29,2	39,2
Autres stocks	4,5	4,7
	33,7	43,9
Créances		
Créances commerciales	87,9	75,3
Latence fiscale	1,5	7,0
Autres créances et actifs de régularisation	42,7	36,2
	132,1	118,5
Liquidités	0,4	0,4
	1.341,6	1.165,1

PASSIFS	31 décembre 2000	31 décembre 1999
Fonds disponibles		
Fonds propres	98,7	99,8
Emprunt subordonné	31,8	20,4
	130,5	120,2
Provisions		
Obligations d'impôts latents	5,8	9,9
Compte d'égalisation voitures en location longue durée	40,1	33,6
Autres provisions	21,2	28,8
	67,1	72,3
Dettes à long terme		
Etablissements de crédit	361,8	314,0
Autres dettes	16,6	11,4
	378,4	325,4
Dettes à court terme		
Etablissements de crédit	624,7	512,6
Créditeurs commerciaux	61,4	69,5
Autres dettes et comptes de régularisation	79,5	65,1
	765,6	647,2
	1.341,6	1.165,1

Compte des pertes et profits du Groupe (en millions d'euros)

	2000	1999
Chiffre d'affaires net	1.146,7	916,7*
Prix de revient du chiffre d'affaires	1.054,0	827,9*
• Résultat brut sur chiffre d'affaires	92,7	88,8
Frais de vente et frais généraux	64,1	53,8
• Résultat net sur chiffre d'affaires	28,6	35,0
Autres produits d'exploitation	2,2	0,8
• Résultat d'exploitation	30,8	35,8
Résultat participations	2,3	3,2
• Résultat courant avant impôts	33,1	39,0
Impôts	19,0	12,0
• Résultat courant après impôts	14,1	27,0
Bénéfice exceptionnel (€)	2,4	-
Impôts	-	-
• Résultat exceptionnel après impôts	2,4	-
• Bénéfice net	16,5	27,0
Bénéfice par action (€)	0,89	1,79
Bénéfice amoindri par action (€)	0,89	1,78

* Adapté à des fins de comparaisons

Tableau cash-flow (en millions d'euro)

	2000	1999
Cash-flow provenant d'activités professionnelles		
Recettes clients	1.133,4	875,1*
Paievements fournisseurs et collaborateurs	(1.096,9)	(834,4)*
Cash-flow provenant de l'exploitation	36,5	40,7
Dividende perçu	2,4	2,3
Dividende versé	(12,0)	(6,6)
Impôts payés sur le bénéfice	(16,8)	(9,1)
• Cash-flow provenant d'activités opérationnelles	10,1	27,3
Cash-flow provenant d'activités d'investissement		
Acquisition de sociétés	(5,9)**	(144,8)**
Investissements en immobilisations corporelles	(17,9)	(14,6)
Désinvestissements en immobilisations corporelles	3,5	2,8
Voitures en location longue durée et court terme (pour solde)	(162,9)	(143,1)
Participations et créances sur participations	(0,5)	2,6
Autres immobilisations financières	-	0,2
• Cash-flow provenant d'activités d'investissement	(183,7)	(296,9)
Cash-flow provenant d'activités de financement		
Recettes provenant d'emprunts subordonnés	11,4	(6,8)
Recettes provenant de dettes à long terme	252,6	194,8
Augmentation des fonds propres par émissions	-	127,2
Augmentation des fonds propres par exercice d'options	0,2	0,2
Remboursement dettes à long terme	(203,7)	(131,8)
Mouvements dettes à court terme	113,1	86,0
• Cash-flow provenant d'activités de financement	173,6	269,6
• Mouvements liquidités	0,0	0,0

* Adapté à des fins de comparaisons

** Sont également compris ici les immobilisations corporelles auprès des entreprises reprises figurant au bilan 0,6 millions d'euros (1999 : 5,4 millions d'euros), immobilisations financières 0,0 millions d'euros (1999 : 1,4 millions d'euros), les voitures en location longue durée et court terme 5,3 millions d'euros (1999 : 270,1 millions d'euros) moins les emprunts bancaires 4,1 millions d'euros (1999 : 231,0 millions d'euros).

Athlon Groep N.V.
Wieger Bruinlaan 98
B.P. 196
2130 AD Hoofddorp
Pays-Bas
Téléphone 00 31 23 561 51 05
Téléfax 00 31 23 561 47 48
e-mail info@athlon.nl
www.athlon.nl