



**Nette amélioration  
des résultats**  
Indicateurs de chiffre d'affaires  
tous positifs

## Evénements en location automobile à court terme

### Février 2007

Dans le cadre de sa stratégie de différenciation de la marque et de poursuite de l'amélioration du service à la clientèle, Avis Europe introduit la promesse « Vos clefs en moins de 3 minutes » pour ses clients Avis Preferred.

### Mai 2007

Afin d'optimiser la structure de son réseau dans le cadre de sa stratégie d'amélioration de la marge et des revenus, Avis Europe annonce la vente et la mise en franchise de son activité en Grèce, principalement axée sur la location longue durée, ainsi que la mise en franchise de son activité aux Canaries.

### Juin 2007

Avis Europe acquiert son plus important licencié Otto Kazenmaier GmbH & Co. KG, basé dans la région de Saarbrücken dans le Sud-Ouest de l'Allemagne. Cette acquisition permet à Avis Europe de conforter sa position dans ce marché et d'améliorer sa rentabilité.

### Décembre 2007

Avis Europe annonce la nomination de Pascal Bazin, précédemment Président-Directeur Général d'Avis France, comme Group Chief Executive Officer à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2008. Il remplace Murray Hennessy.

## Faits marquants financiers

**+4,7%**

**Volume<sup>1</sup>** en progression de 4,7%.

**+0,7%**

**Revenu moyen par jour de location<sup>1</sup>** en progression de 0,7%.

**+5,6%**

**Ventes externes<sup>1</sup>** en hausse de 5,6% à EUR 1.324,7 millions.

**+18,6%**

**Résultat opérationnel courant<sup>1,2</sup>** en progression de 18,6% à EUR 106,5 millions.

**+0,9%**

**Marge opérationnelle courante<sup>1,2</sup>** de 8,0%, en augmentation de 0,9%.

**+23,6%**

**Résultat courant avant impôts<sup>1,2</sup>, part du groupe**, en progression de 23,6% à EUR 22,0 millions.



1. A l'exclusion en 2006 et 2007 des activités abandonnées en Grèce.  
2. Après retraitement de 2006 à la suite des irrégularités identifiées au Portugal.

### Chiffres clés

(en millions de EUR)

|   | 2007    | 2006 <sup>2</sup> | VAR.   |
|---|---------|-------------------|--------|
| Ventes externes <sup>1</sup>                                  | 1.324,7 | 1.255,0           | +5,6%  |
| Résultat opérationnel courant <sup>1</sup>                    | 106,5   | 89,8              | +18,6% |
| Marge opérationnelle courante <sup>1</sup>                    | 8,0%    | 7,1%              |        |
| Charges financières nettes courantes <sup>1</sup>             | -69,7   | -60,0             | +16,2% |
| Résultat courant avant impôts <sup>1</sup>                    | 36,8    | 29,8              | +23,5% |
| Éléments inhabituels et réajustements de valeur, avant impôts | -42,0   | -50,2             | -      |
| Résultat courant avant impôts <sup>1</sup> , part du groupe   | 22,0    | 17,8              | +23,6% |

Note : La participation moyenne utilisée pour la consolidation du résultat d'Avis Europe en 2007 est de 59,72% (59,63% en 2006).

## Activités et résultats

### Extraits traduits du Rapport annuel 2007 d'Avis Europe plc.

« Les ventes en valeur des activités poursuivies ont atteint EUR 1.327 millions, en croissance de 5,7%, reflétant à la fois la croissance des volumes et l'amélioration du revenu moyen par jour de location.

Les ventes en valeur des activités poursuivies de la marque Avis sont en progression de 4,9% à EUR 1.240 millions. Les ventes issues de la location ont atteint EUR 1.114 millions, en progression de 5,4%, et les ventes non liées à la location (vente de carburant et autres revenus opérationnels) sont quasi stables. Les volumes se sont accrus de 4,7% grâce à une augmentation du nombre de locations dans tous les segments, ainsi que de la durée de location dans les segments corporate et assureurs/leasing. Le revenu moyen par jour de location est en progression de 0,7%, avec une bonne performance depuis Pâques grâce à de très bons résultats dans le segment des clients individuels dans plusieurs marchés, les investissements réalisés dans les initiatives en matière de *revenue management* commençant à porter leurs fruits. Cette amélioration du revenu moyen par jour de location, soutenue par des meilleures ventes annexes, a été réalisée malgré les effets de mix négatifs liés à une forte croissance des volumes dans le segment assureurs/leasing et des durées de location globalement plus longues.

Les revenus issus des pays licenciés Avis ont crû de 17,2% grâce à une bonne croissance dans toutes les régions et au bénéfice de la mise en franchise des

activités en Grèce en juillet. Excluant cette opération, la croissance des revenus issus des pays licenciés a atteint 13,8%.

Les ventes en valeur de la marque Budget ont progressé de 19,4% à EUR 43 millions, grâce au maintien d'une forte performance en France et au Royaume-Uni. Les revenus issus des licenciés Budget s'élèvent à EUR 10 millions, en progression de 11,1%.

Le résultat opérationnel courant des activités poursuivies a atteint EUR 106,5 millions (2006 retraité : EUR 89,5 millions), incluant une perte moindre pour Budget de EUR 2,9 millions (2006 : perte de EUR 4,8 millions). La marge opérationnelle courante des activités poursuivies, après déduction des coûts relatifs aux sièges, est de 8,0%, en progression de 0,9% par rapport à 2006 (retraité). Cette augmentation reflète à la fois la croissance des volumes ainsi que l'amélioration du revenu moyen par jour de location, les bénéfices du plan de restructuration sur une année complète, les gains sur vente de biens immobiliers, de même que la poursuite du redressement de Budget. Ces bénéfices ont été partiellement compensés par l'augmentation des coûts liée à l'inflation et par l'investissement plus important en initiatives de *revenue management* et en moyens de développement du site internet.

L'augmentation de la dette nette moyenne des activités poursuivies est largement en ligne avec la valeur moyenne de la flotte à base comparable. La hausse des taux du marché pendant l'année, partiellement compensée par des actions de couverture, a eu pour effet d'augmenter le taux de financement effectif courant des activités poursuivies. Cette augmentation, ainsi que le niveau plus élevé de la dette nette moyenne, ont entraîné des charges financières nettes courantes de EUR 69,7 millions (EUR 60,0 millions en 2006).



## Un service Express pour les clients « Avis Preferred »

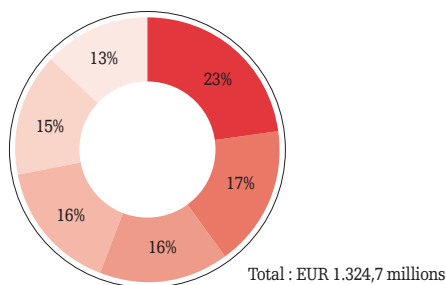


Avis Europe a développé de nouveaux services visant à mieux adapter son offre aux demandes du client en termes de rapidité, de transparence et de choix. Un nouveau programme « Vos clefs en moins de 3 minutes » pour les clients « Avis Preferred » a été introduit avec succès en France et est maintenant disponible dans plus de 390 stations dans 6 pays en Europe. Ce nouveau service garantit la remise des clefs du véhicule au client « Avis preferred » en moins de trois minutes après son entrée dans l'agence.

## Le blog « We Try Harder »



En 2007, Avis Royaume-Uni a lancé le blog « We Try Harder » afin de permettre à ses clients de dialoguer online avec les départements marketing et service à la clientèle dans le but de constamment revoir et améliorer les services rendus. La société a reçu le « SOCAP Award for Innovation » au « National Customer Service Awards » à Londres pour cette initiative.



| Répartition géographique des ventes | VAR. |
|-------------------------------------|------|
| ■ France                            | +7%  |
| ■ Espagne                           | -1%  |
| ■ Italie                            | +6%  |
| ■ Allemagne                         | +9%  |
| ■ Royaume-Uni                       | +5%  |
| ■ Autres                            | -    |



Les coûts inhabituels nets avant impôts s'élevèrent à EUR 22,8 millions. Des coûts de restructuration de EUR 7,1 millions (EUR 25,3 millions en 2006) ont été encourus en 2007. Ceci est en partie lié aux derniers éléments du programme de réduction des coûts lancé fin 2005, relatif au rôle du siège central européen, aux opérations corporate, au centre de services partagés et aux centres d'appel et également certaines restructurations entamées en décembre 2007. A la suite d'une réévaluation de pertes de valeur à l'occasion de l'acquisition d'un licencié en Allemagne en juin 2007, une provision de EUR 4,0 millions relative à ce goodwill a été comptabilisée. A la suite de l'identification d'irrégularités potentielles au Portugal durant l'année, une charge de EUR 4,8 millions a été enregistrée résultant de certains coûts de licenciement et de l'enquête indépendante menée au Portugal, ainsi que de l'examen de toutes les autres filiales d'Europe. Dans le cadre de la décision prise par le groupe en 2004 de mettre fin à un contrat qui le liait à un fournisseur de projet informatique, un crédit inhabituel net de EUR 2,6 millions (charge de EUR 7,4 millions en 2006) a été reconnu du fait du règlement d'un litige, après déduction de coûts d'arrêt supplémentaires. Au cours du second semestre 2007, le groupe a revu sa méthodologie pour le calcul du niveau de provision nécessaire pour couvrir les pertes liées aux litiges avec des véhicules tiers, y compris celles non encore signalées. La réévaluation de la provision a résulté en un crédit inhabituel de EUR 5,7 millions dans le compte de résultats. Le 25 juillet 2007, le groupe a vendu et remis en franchise son activité en Grèce, Olympic Commercial and Tourist Enterprises s.a. Une perte de valeur de EUR 7,1 millions a été comptabilisée sur le premier semestre pour amortir totalement le goodwill associé. Au second semestre, une perte sur la vente de EUR 8,8 millions a été comptabilisée, portant le total de la charge inhabituelle de l'année à EUR 15,9 millions.»

### Bilan opérationnel

« En 2007, le groupe a progressé de manière satisfaisante, réalisant une croissance à la fois des volumes et du revenu moyen par jour de location, grâce aux récents investissements en *revenue management* ainsi que dans le développement du site internet. L'impact sur une année complète du récent

programme de restructuration et la poursuite du redressement de Budget ont également contribué à l'amélioration des résultats. D'importantes actions ont été entreprises pour optimiser la structure du réseau à travers le groupe, en ce compris la vente et la mise en franchise de la Grèce, la mise en franchise des Canaries et l'acquisition d'un licencié en Allemagne. Ces transactions ont conduit à une diminution d'environ EUR 200 millions des capitaux employés.

A la suite de la nomination de Pascal Bazin en tant que nouveau CEO du groupe au 1<sup>er</sup> janvier 2008, une première revue de la stratégie a été entreprise. Le groupe continuera à faire évoluer la stratégie visant à redresser les résultats et mettra dorénavant plus l'accent sur les domaines décrits ci-dessous, lesquels s'appuieront sur les progrès stratégiques de ces dernières années. De plus, le groupe adoptera une approche plus opérationnelle, en mettant davantage l'accent sur l'exécution, la responsabilisation et la mise en oeuvre, ainsi que l'accélération des bénéfices liés au récent investissement dans les initiatives de *revenue management*.

Les domaines sur lesquels le groupe va se concentrer incluent la différenciation de la marque, une attention très ciblée sur les ventes, l'efficacité au niveau des coûts et la flexibilité de l'activité. »

## Perspectives 2008

« Avis Europe adopte pour 2008 une attitude plus prudente à présent, compte tenu de l'affaiblissement de l'environnement économique. Avis Europe compte continuer à progresser dans son redressement. Toutefois, pour refléter les conditions de marché les plus récentes, la société table aujourd'hui sur la poursuite de la croissance des volumes, mais avec une amélioration du revenu moyen par jour de location moindre que celle attendue précédemment. Avis Europe poursuit son contrôle strict des coûts et compte poursuivre l'amélioration de ses leviers clés d'efficacité, en particulier le taux d'utilisation des véhicules. »

Fin des extraits.

## Un nouveau site internet



Les nouveaux sites internet d'Avis Europe mettent l'accent sur la facilité d'utilisation ainsi que sur la clarté dans le choix du véhicule, et ont été conçus de manière à augmenter leur référencement par les moteurs de recherche. Les clients peuvent également modifier leurs données personnelles online et s'inscrire au programme de fidélité Avis Preferred. Le site internet est opérationnel dans les 5 principaux marchés européens et va être étendu aux licenciés. Les réservations via internet sont en constante croissance ; elles représentent 31,5% du total des réservations en date du 31 décembre 2007 (juin 2007 : 30,8%).