



**autoescape**  
Location de voitures  
en France et dans le monde entier

**ADMISSION SUR ALTERNEXT**

**DOSSIER DE PRESSE**  
**Janvier 2007**

**Contact : ACTIFIN**  
Stéphanie ROUL  
0156881111  
sroul@actifin.fr



## PROFIL

---

AUTO ESCAPE est un courtier en location de véhicules de loisirs (voitures, camping-car ...) : la société s'appuie sur le modèle d'une centrale de réservation et ne dispose donc d'aucune flotte de véhicules. Elle exerce son activité grâce à des partenariats avec des loueurs de véhicules implantés dans le monde entier.

L'activité de courtage en location de véhicules de loisirs repose sur un modèle économique simple par lequel le courtier fait bénéficier aux particuliers de tarifs négociés à travers le monde avec des loueurs de véhicules qui ainsi optimisent le taux d'utilisation de leurs flottes et minimisent leurs coûts d'acquisition clients. La commercialisation s'effectue sous la marque « AUTO ESCAPE ».

AUTO ESCAPE propose une formule simple et sans surprise (tout compris et kilométrage illimité) au travers de deux canaux de commercialisation (internet et plate-forme téléphonique).

L'offre commerciale d'AUTO ESCAPE s'adresse actuellement à 95% aux particuliers.

Forte d'un business modèle efficace et éprouvé, AUTO ESCAPE entend mener de front les deux axes stratégiques complémentaires suivants :

- Consolider sa position sur le marché du B-to-C avec notamment l'accélération du déploiement international initié dès le 1<sup>er</sup> semestre 2006,
- Aborder le marché des professionnels du tourisme grâce à la définition d'offres tant commerciales que technologiques, spécialement packagées pour ce segment du B-to-B.

### AUJOURD'HUI AUTO ESCAPE C'EST :



#### UNE OFFRE DE SERVICE CLE EN MAIN ET MULTICANAL



#### DES PARTENARIATS SOLIDES :

- 210 loueurs de véhicules partenaires représentant environ 4 000 agences de location réparties dans 120 pays
- L'accès à une flotte cumulée de plus de 800 000 véhicules



#### UN SUCCES COMMERCIAL :

- Le premier courtier français en location de véhicules de loisirs
- 524 553 jours de location dont 68% hors de France\*
- 3 millions de visiteurs uniques en 2006 sur le site [www.autoescape.com](http://www.autoescape.com)
- 39 collaborateurs\*



#### UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE PROFITABLE :

- Un chiffre d'affaires 2005 de 16,2 M€\*, en croissance de 40%
- Un résultat net de 1,2 M€\*, soit une progression de 36%

\* au 30 septembre 2006

## **SOMMAIRE**

---

|                                                                      |              |
|----------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>UN MARCHÉ EN PLEIN DECOLLAGÉ</b>                                  | <b>P. 4</b>  |
| 1 - LA MUTATION PROFONDE DU COMPORTEMENT DES CONSOMMATEURS           | P. 4         |
| 2 - LA DYNAMIQUE SOLIDE DE LA LOCATION DE VOITURES                   | P. 4         |
| 3 - L'ACCELERATION DE LA CROISSANCE DE L'E-TOURISME                  | P. 5         |
| <br>                                                                 |              |
| <b>UNE OFFRE DE SERVICES CLE EN MAIN ET MULTICANAL</b>               | <b>P. 6</b>  |
| 1 - UNE OFFRE TOUT COMPRIS AU MEILLEUR PRIX                          | P. 6         |
| 2 - DES CONSEILS QUALIFIES VIA DEUX CANAUX DE DISTRIBUTION           | P. 6         |
| 3 - DES EVOLUTIONS RECENTES                                          | P. 7         |
| <br>                                                                 |              |
| <b>UN MODELE SECURISE ET RENTABLE</b>                                | <b>P. 9</b>  |
| 1 - CINQ ATOUTS POUR CREUSER L'ECART                                 | P. 9         |
| 2 - UN MANAGEMENT EXPERIMENTE ET COMPLEMENTAIRE                      | P. 11        |
| 3 - UNE STRATEGIE DE CROISSANCE A MOYEN TERME                        | P. 12        |
| <br>                                                                 |              |
| <b>LES CHIFFRES CLES</b>                                             | <b>P. 14</b> |
| <br>                                                                 |              |
| <b>L'ADMISSION SUR ALTERNEXT, UNE COMPOSANTE CLE DE LA STRATEGIE</b> | <b>P. 15</b> |
| <br>                                                                 |              |
| <b>AUTO ESCAPE, HISTORIQUE</b>                                       | <b>P. 16</b> |

## UN MARCHÉ EN PLEIN DECOLLAGÉ

---

Le marché de location de voitures est un marché porteur qui bénéficie de plusieurs tendances favorables :

- la mutation des modes de consommation,
- la dynamique solide de la location de véhicules
- l'accélération de la croissance de l'e-tourisme

### 1 – La mutation profonde du comportement des consommateurs

L'effet « 35 heures » a favorisé le développement des voyages. Les personnes s'évadent davantage et recherchent des offres adaptées et personnalisées. La modification comportementale des clients oblige les professionnels du tourisme à réajuster leur offre. Ils ne peuvent plus se limiter à offrir une offre-produit unique et proposent désormais des packages dynamiques. Les compagnies de transports aériens ou ferroviaires se doivent d'offrir également des hôtels et/ou voitures .... on parle de cross selling. La location de voitures est au cœur des nouvelles offres.

### 2 – La dynamique solide de la location de voiture

Le marché de la location de voitures est en croissance de 11,7% (Source : TNS Sofres) :



7,6 millions de location au 30/06/06 dont 6,4 millions en France et 1,2 million à l'étranger  
AUTO ESCAPE confirme cette donnée en déclarant que la France reste la destination privilégiée des ses locataires de voitures



Durée moyenne de location : 4,8 jours.  
AUTO ESCAPE affiche une durée moyenne de 9,52 jours.

L'étude TNS Sofres (CNPA 9/06) fait apparaître deux éléments prouvant que le segment de la location du véhicule de loisirs est en pleine expansion :

- + 12,8% pour les locations à caractère personnel
- + 20% pour les locations à l'étranger (vs +10,8% pour les locations en France)

Le secteur de la location de voitures de loisirs connaît une croissance plus dynamique que l'ensemble du marché. En effet, il représente, selon TNS Sofres, 57,9% des locations en France à fin juin 2006 (contre 57,3% l'année précédente). Une même tendance est observée pour les locations faites par les français dans l'hexagone pour des voyages à l'étranger. Dans ce secteur, la location de voitures de loisirs est passée, dans le même temps, de 53% à 57%.

Le segment sur lequel intervient AUTO ESCAPE est donc le plus dynamique du marché de la location de voitures en général.

### 3 – L'accélération de la croissance de l'e-tourisme



11,5 millions d'internautes préparent leurs voyages sur le Web (+19,6%)



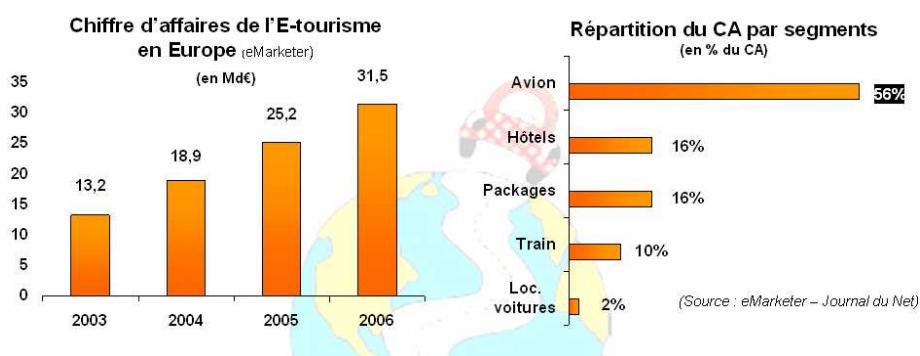
5,7 millions d'internautes ont réservé leurs voyages en ligne (+46% par rapport à 2004)

La vente de prestations de voyages a très rapidement investi le Web et bénéficie pleinement des derniers outils de comparaison de prix et de composition de séjours à la carte. Ce concept permet aux voyageurs d'organiser librement leurs séjours en bénéficiant de « packages dynamiques ». Le client compose son voyage, il devient son propre « tour opérateur ».

Selon une estimation d'*eMarketer* (Journal du Net-Avril 2006), le marché du tourisme en ligne en Europe devrait atteindre un chiffre d'affaires de 31,5 M€ en 2006, soit une progression de 25% par rapport à l'année précédente. L'e-tourisme, en Europe, enregistre une croissance continue du CA sur les cinq dernières années. Le marché de la location de voitures on-line en Europe est de 630 M€.

En France, le chiffre d'affaires de l'e-tourisme poursuit son essor (Statistiques du Benchmark Group – Journal du Net d'avril 2006) pour s'établir en 2005 à plus de 3,1 M€ marquant une croissance de 51%. Il est devenu le 1<sup>er</sup> secteur de l'e-commerce avec 45% du volume d'affaires de 2005 (Journal du Net).

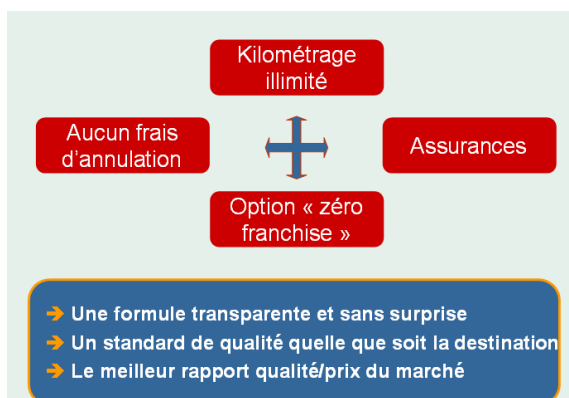
Cette même source estime que près de 81% des ventes 2006 seront générées par les trois pays suivants : le Royaume-Uni (43% contre 32% en 2003), la France (24% contre 23% en 2003) et l'Allemagne (16% contre 20% en 2003).



## UNE OFFRE DE SERVICES CLE EN MAIN ET MULTICANAL

### 1- Une offre tout compris au meilleur prix

AUTO ESCAPE propose les tarifs parmi les plus attractifs du marché qui comprennent la catégorie du véhicule, la durée, le lieu de la location, les taxes et assurances, le kilométrage illimité, de plus la société ne prend pas de frais d'annulation. L'offre est claire, simple et transparente, il n'y a pas de mauvaise surprise. Le prix est garanti jusqu'à la restitution du véhicule.



La Formule AUTO ESCAPE c'est du « 100% packagée » avec un accompagnement personnalisé avant, pendant et après la location du véhicule.

### 2 – Des conseils qualifiés via deux canaux de distribution

Le client peut accéder aux conseils qualifiés d'AUTO ESCAPE par deux moyens :

- par téléphone

Objectif : Personnaliser la relation pour fidéliser durablement la clientèle

- par internet

Objectif : Profiter du développement de l'e-commerce pour capter de nouveaux clients

#### a) La réservation téléphonique :

AUTO ESCAPE a mis en place un call-center des plus performants pour offrir un service de qualité avec des conseillers qui apportent les renseignements tarifaires et une expertise métier personnalisée.



## b) La réservation online

AUTO ESCAPE a développé un site Internet complet et convivial, fréquemment mis à jour ([www.autoescape.com](http://www.autoescape.com)) qui permet aux clients d'être guidés de façon optimale tout au long de la préparation de leur voyage.

Depuis février 2006, ce site a été totalement réaménagé pour évoluer en un site de réservation online. Le client peut avoir accès instantanément à tous les éléments utiles à l'organisation de son voyage : disponibilité du véhicule, prix, lieu ... Il peut, à tout moment, réserver et payer directement en ligne la location d'un véhicule.

100% des clients réservant en ligne sont ensuite contactés par téléphone afin de mieux personnaliser leur demande et de s'assurer qu'ils connaissent bien les spécificités de la région ou du pays dans lequel ils souhaitent louer une voiture.

**Un portail Internet et des sites déclinés par pays**

- Un portail : [www.autoescape.com](http://www.autoescape.com)
- Une version espagnole depuis avril 2006 : [www.autoescape.es](http://www.autoescape.es)
- Une version italienne depuis juin 2006 : [www.autoescape.it](http://www.autoescape.it)

*La possibilité de réserver et de payer en ligne 7jrs/7 et 24h/24*

Composé de plusieurs rubriques reprenant tous les aspects du voyage à l'étranger (guide pays, infos pays, guide pratique, questions/réponses, blog photo, etc.) le site Internet d'AUTO ESCAPE, [www.autoescape.com](http://www.autoescape.com) est une source d'information riche qui simplifie les démarches des voyageurs.

Notons que la vente via le téléphone reste prépondérante avec 85% du CA contre une part de ventes en ligne s'établissant à 15%.

## 3 – Des évolutions récentes

### a - Une diversification de l'offre vers la location de camping-cars

Depuis mars 2006, AUTO ESCAPE a engagé une première étape de diversification de son offre en présentant une offre de location de camping-cars.

Cette offre a d'abord été limitée à la France afin de pouvoir tester la vente de ce nouveau service plus complexe qu'une simple location de voitures. Un service d'aide et de conseil par téléphone est aussi mis à la disposition des clients.

Les camping-cars sont sélectionnés avec rigueur, les modèles proposés aux clients sont des véhicules très récents (de 2005 et 2006) et haut-de-gamme.

AUTO ESCAPE étendra son offre de location de camping-cars dans 12 pays, dès le premier trimestre 2007, avec des partenaires loueurs déjà sélectionnés.

### **b - Le « zéro franchise »**

AUTO ESCAPE, toujours dans une volonté de performance, a complété sa gamme en lançant en octobre 2006 une offre « zéro-franchise ». Ce service a pour objet, en cas de dommages matériels subis par le véhicule de location, par exemple à la suite d'une collision dont le client serait responsable à 100% ou en cas de vol, de prendre en charge le montant de la franchise prévue au contrat de location. C'est la première fois que cette démarche est pratiquée sur le marché de la location de voitures. Les clients d'AUTO ESCAPE peuvent partir en toute tranquillité. Pour en bénéficier, les clients ne doivent payer que 3 euros par jour de location. Ce nouveau service a été élaboré puis conclu avec une compagnie d'assurance de premier rang : les AGF

### **c - Une prise de position à l'international**

AUTO ESCAPE est présente à l'international, avec près de 70% des locations (au 30/09/06) qui se font à l'étranger. Les 210 loueurs de véhicules partenaires d'AUTO ESCAPE sont répartis dans 120 pays.

Depuis le printemps 2006, AUTO ESCAPE s'est implantée en Espagne et en Italie. Cette démarche vise à capter les deux pays où les voyageurs utilisent régulièrement la voiture dans le cadre de leurs séjours touristiques.

#### **POUR CONCLURE AUTO ESCAPE C'EST :**



**La simplicité d'une formule « 100% packagée » transparente et sans surprise**



**Deux canaux de commercialisation**



**Un taux de transformation des contacts entrants de 60%**



**Le meilleur rapport qualité/prix du marché**



**Un rayonnement international**

## UN MODELE SECURISE ET RENTABLE

### 1- Cinq atouts pour creuser l'écart.

La success story d'AUTO ESCAPE repose sur 5 atouts qui lui permettent de creuser l'écart :

- un modèle « gagnant-gagnant »
- une position de « pure player »
- une notoriété croissante
- une indépendance technologique et commerciale
- de multiples effets de leviers

#### a – Un modèle « gagnant-gagnant »

AUTO ESCAPE, de par la clarté de son offre et son expertise métier, entend s'imposer comme le « car provider » de référence auprès de l'ensemble des professionnels du tourisme (agences de voyages, tour opérateurs...) tout en continuant à mener une stratégie B-to-C offensive.

#### Pour le particulier

| En termes de « Valeur ajoutée »                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | En termes de « Prix »                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Un interlocuteur unique et indépendant</li> <li>→ L'accès à des loueurs sélectionnés à travers le monde</li> <li>→ La disponibilité des véhicules (2 partenaires minimum par pays)</li> <li>→ Une formule transparente et sans surprise</li> <li>→ Un accompagnement personnalisé</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Des prix négociés auprès de loueurs traditionnels</li> <li>→ Une politique tarifaire sans surprise (kilométrage illimité, taxes et assurances obligatoires incluses)</li> <li>→ Aucun frais d'annulation, même au dernier moment</li> </ul> |

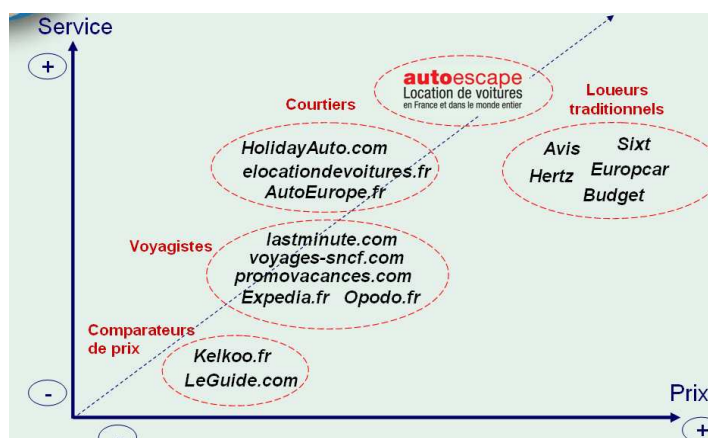
#### Pour le loueur partenaire

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Une externalisation du process commercial et de la relation client</li> <li>→ Une réduction du coût marginal d'acquisition de nouveaux clients</li> <li>→ L'accès à un portefeuille de prospects qualifiés</li> <li>→ Un profil de clients « loisirs » à forte valeur ajoutée : durée moyenne de location élevée</li> <li>→ Une optimisation du taux d'utilisation de leur parc de véhicules</li> <li>→ Des volumes et des paiements fiabilisés</li> </ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Pour AUTO ESCAPE

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Un paiement intégral par le client à la réservation</li> <li>→ Une vente constatée le jour du « pick-up » du véhicule</li> <li>→ Une facturation du loueur 30 jours après le « drop-off » du véhicule</li> <li>→ Pas de gestion de flotte de véhicules</li> <li>→ Une revente sous la marque Auto Escape</li> </ul> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## b – Une position de spécialiste

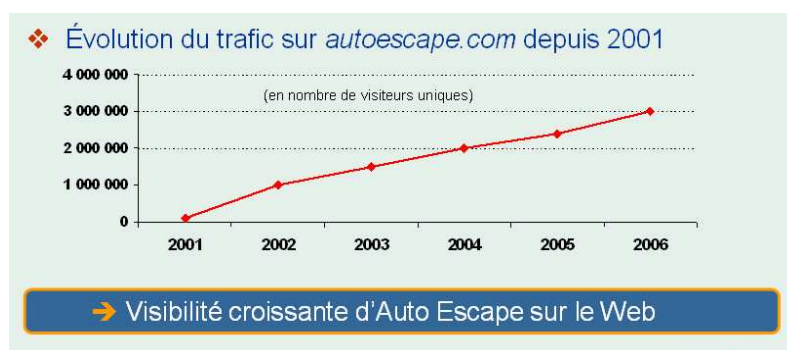


## c – Une notoriété croissante

La marque AUTO ESCAPE est aujourd'hui reconnue dans 120 pays dans le monde et cette reconnaissance repose en partie sur :

- Une satisfaction de la clientèle qui provoque un véritable effet de bouche à oreilles
- Une présence dans les principaux guides touristiques :
  - Guide du Routard (dans plus de 80 guides du routard ainsi que sur le site [www.routard.com](http://www.routard.com))
  - Guide Michelin
  - Petit Futé
  - Lonely Planet
  - Guías Azules (Espagnol)

Cette notoriété se traduit par une augmentation constante de la fréquentation du site Internet au cours de ces dernières années pour atteindre en 2006 environ 3 millions de visiteurs uniques.



## d – Une indépendance technologique et commerciale

AUTO ESCAPE a toujours privilégié son indépendance technologique et commerciale. La société a intégré en totalité ces deux éléments clés de son fonctionnement. Les conseillers peuvent ainsi donner des conseils en toute impartialité. AUTO ESCAPE ne travaille avec

aucune enseigne en particulier ce qui lui permet d'avoir un portefeuille dynamique de partenaires et de jouir également d'un pouvoir de négociation maîtrisé des prix.

Le système d'information mis en place par AUTO ESCAPE est interconnecté avec les systèmes de réservation des partenaires loueurs. Les devis sont instantanés, et les réservations sont suivies en temps réel. AUTO ESCAPE bénéficie ainsi de la force d'un « Global Distribution System\* » multicanal.

\* système de réservation centralisé

De plus, ce même outil intègre également :

- Une interface avec le logiciel de comptabilité entre le système de réservation et la facturation
- Le système de gestion des réclamations clients
- L'établissement de statistiques d'activité et comptables : il s'agit d'un outil de gestion commerciale très performant permettant le suivi de l'actualité en temps réel selon de multiples critères.

## e – De multiples effets de levier

|       |                                                                                                                   |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| +     | Paiement intégral à la réservation                                                                                |
| +     | Fidélisation de la base clients                                                                                   |
| +     | Fort potentiel de conquête en France et à l'international                                                         |
| +     | Élargissement de l'offre (camping car)                                                                            |
| <hr/> |                                                                                                                   |
| =     | <b>Croissance forte et sécurisée</b>                                                                              |
| +     | Frais de structure encadrés (modèle de commercialisation VAD*...)                                                 |
| +     | Besoins de financement limités (pas de flotte propre)                                                             |
| +     | Développement des réservations en ligne                                                                           |
| <hr/> |                                                                                                                   |
| =     | <b>Rentabilité élevée</b> et développement financé par les flux d'exploitation (modèle générateur de BFR négatif) |

## 2 - Un management expérimenté et complémentaire

AUTO ESCAPE compte 39 collaborateurs à fin septembre 2006, encadrés par une équipe de management particulièrement expérimentée :

- BRUNO COULY, 48 ANS – PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL

Entrepreneur, Bruno COULY a entamé sa carrière dans l'univers des radios libres avant de fonder et diriger SEFAR (exploitation de médias locaux) qui sera cédé en 1995. Il crée alors Optone, l'un des premiers opérateurs de télécommunications français qu'il cède en 1997.

En 1998, il fonde et dirige une nouvelle société, Qualiope, spécialisée dans la mesure de qualité de service de réseaux télécoms et Internet. En 2001, Qualiope est présente dans 6 pays européens et emploie 65 personnes. Après avoir revendu ce groupe à un équipementier canadien, Bruno Couly se spécialise dans le conseil en développement des entreprises. Il accompagne des opérateurs télécom, des SSII et PME, dans leur stratégie de croissance.

En mai 2005, il reprend AUTO ESCAPE et organise l'entrée de financiers au capital, dans le cadre d'un montage LBO.

• JEAN-CHRISTOPHE BRUN, 34 ANS – DIRECTEUR FINANCIER

De formation ingénieur complétée par un Master Audit & Conseil de l'ESCP, Jean Christophe BRUN a acquis une expérience de près de 10 ans dans les métiers de la Finance d'entreprise, de l'audit et du conseil aux entreprises. Il a débuté sa carrière au sein du cabinet d'Audit et de Conseil Arthur Andersen avant d'intégrer en mai 2000 le Département d'audit interne du Club Méditerranée en tant que chef de mission.

Il rejoint ensuite le cabinet Salustro-Reydel (Groupe KPMG) à Marseille où il a pour mission de créer et développer une ligne de service Gestion des Risques & Audit Interne pour tout le bassin méditerranéen.

Jean-Christophe BRUN a rejoint AUTO ESCAPE en septembre 2006.

• ALAIN VALDENAIRE, 41 ANS – DIRECTEUR DES OPERATIONS TECHNOLOGIQUES

Ingénieur diplômé de l'école Centrale Paris, Alain Valdenaire a assuré la direction de grands projets chez EADS puis AREVA, de 1985 à 1999, en particulier le développement de systèmes d'information complexes (secteurs de l'aéronautique et du nucléaire).

Dès la création d'AUTO ESCAPE, il a conçu et développé le système d'information de la Société et en particulier la plateforme de réservation.

Depuis mai 2005, il assure la direction des opérations de la Société dont il est également administrateur.

• OLIVIER SELLEM, 44 ANS – DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL

Diplômé en Informatique de Gestion et en Organisation des Entreprises, il a une expérience de plus de 20 ans dans les métiers du tourisme et de l'informatique avec une polyvalence marketing, commercial et technologique.

Il a débuté sa carrière dans l'informatique en 1983 et a rejoint ensuite le monde du tourisme en 1988.

En 1990, il fonde sa propre société de marketing, de courtage et de représentation de tour-opérateurs étrangers et autres prestations touristiques. Après avoir cédé sa société à ses deux associés il rejoint AVIS France en 1998 pour s'occuper de la commercialisation auprès des grands comptes nationaux, tours opérateurs, brokers, agences on line.

En 2005, il prend la direction nationale des Ventes Loisirs Internationales de AVIS France et poursuit le management de l'activité d'e-commerce qu'il avait mise en place.

Olivier SELLEM a intégré AUTO ESCAPE en octobre 2006 pour prendre en charge la Direction Marketing et Commerciale.

### 3 – Une stratégie de croissance à moyen terme

#### a - Renforcement d'AUTO ESCAPE sur son cœur de métier

AUTO ESCAPE souhaite consolider sa position en :

- Intensifiant des actions de communication institutionnelle
- Poursuivant le développement de la plate-forme téléphonique
- Diversifiant l'offre : camping-cars / recreative car (4x4)

AUTO ESCAPE souhaite mettre en œuvre une stratégie marketing offensive avec :

- Un programme d'affiliation de sites internet
- Des campagnes régulières de liens sponsorisés
- Un plan média renforcé.

Cette stratégie devrait permettre de générer un trafic qualifié sur le site, de conforter la notoriété et le positionnement de la société et enfin de convertir un maximum de visiteurs en clients.

#### **b - Accélération du déploiement européen**

AUTO ESCAPE désire monter en puissance en Espagne et en Italie et a également la volonté de s'implanter dans de nouveaux pays à fort potentiel comme le Royaume Uni, la Scandinavie, le Benelux et l'Allemagne. Son site Internet sera décliné sur de nouvelles versions linguistiques. Le déploiement d'AUTO ESCAPE pourra également se traduire par la recherche d'opportunités de croissance externe.

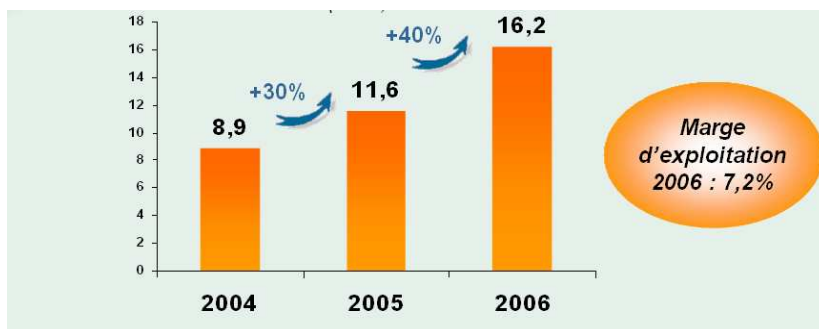
#### **c – Conquête du marché B to B**

AUTO ESCAPE veut conquérir le marché B to B en investissant autour de 3 axes :

- Développement d'une offre en marque blanche destinée aux tours opérateurs et aux agences de voyages à travers la mise en place d'un back office et d'un call center en marque blanche.
- Sélection des opportunités d'offres de cross selling complémentaires
- Présence sur tous les canaux de distribution de l'e-tourisme.

## LES CHIFFRES CLES

### PROGRESSION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (EN M€)

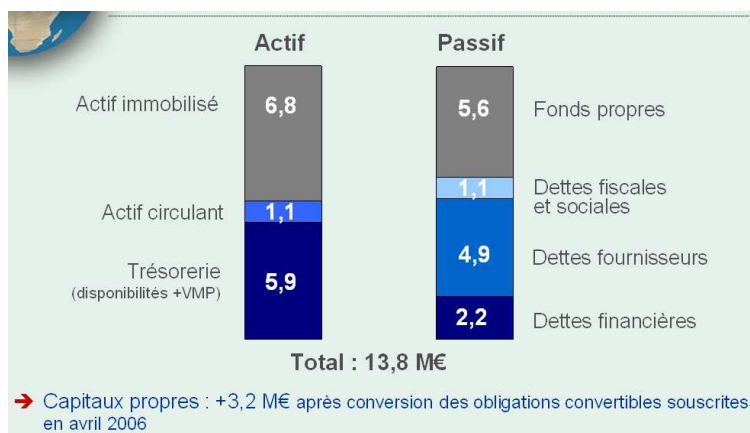


### COMPTE DE RESULTATS SIMPLIFIE

| en K€                             | 30 sept 2004<br>(proforma*) | 30 sept 2005<br>(proforma*) | 30 sept 2006 |
|-----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------|
| Chiffre d'affaires                | 8 949                       | 11 634                      | 16 242       |
| Taux de croissance du CA          | 20,0%                       | 30,0%                       | 39,6%        |
| Marge commerciale<br>(en % du CA) | 22,1%                       | 24,5%                       | 24,5%        |
| Résultat d'exploitation           | 574                         | 923                         | 1 172        |
| Résultat financier                | -85                         | -287                        | -121         |
| Résultat courant                  | 390                         | 637                         | 1 051        |
| Résultat net                      | 77                          | 372                         | 579          |

\* Création d'Auto Escape en sept 2006 après fusion-absorption d'Escape voyages par sa société holding  
=>comptes proforma au 30 sept 2004 et 2005

### UNE STRUCTURE BILANTIELLE SOLIDE



## L'ADMISSION SUR ALTERNEXT, UNE COMPOSANTE CLE DE LA STRATEGIE

L'admission aux négociations sur le marché Alternext d'Euronext Paris des actions d'AUTO ESCAPE va permettre :



De renforcer sa notoriété auprès de ses clients et partenaires.



D'accéder, à moyen terme, à de nouvelles sources de financement pour activer la croissance par des acquisitions à l'international.



D'atteindre une taille critique pour optimiser la rentabilité.

Modalités : Nombre de titres mis à disposition du public : 1 747 575 actions, soit 33,40% du capital après introduction et un montant global de 9 M€ (sur la base d'un prix en milieu de fourchette à 5,15 €)

- 970 875 actions par augmentation de capital
- 776 700 actions existantes par cession

|             |                     |                                           |
|-------------|---------------------|-------------------------------------------|
| Procédure : | Placement Global    | 1 398 060 titres (environ 80% de l'offre) |
|             | Offre à Prix Ouvert | 349 515 titres (environ 20% de l'offre)   |

Prix : Fourchette indicative de prix : 4,77 € / 5,53 €

Le Calendrier :

|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>15 janvier 2007</b>             | Visa AMF sur le prospectus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>17 janvier 2007</b>             | Publication du résumé du prospectus<br>Ouverture de l'Offre Publique et du Placement Global                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>26 janvier 2007</b>             | Clôture de l'Offre Publique et du PG à 17h                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>29 janvier 2007</b>             | Fixation du prix de l'Offre Publique et du prix du PG<br>Décision de l'exercice éventuel de la clause d'extension<br>Diffusion par Euronext Paris de l'avis de résultat de l'Offre Publique<br>Première cotation des actions de la société<br>Publication du communiqué confirmant le dimensionnement final, le prix de l'Offre Publique et du PG et le taux de service des particuliers. |
| <b>1<sup>er</sup> février 2007</b> | Règlement et livraison des actions offertes dans le cadre de l'Offre Publique et du Placement Global                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>2 février 2007</b>              | Début des négociations sur Alternext d'Euronext Paris                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

## **AUTO ESCAPE, HISTORIQUE**

---

### **1999**

Création de la société Escape Voyage, société de courtage en location de voitures par Roland COUPAT.

### **2003**

Le volume d'affaires à fin septembre 2003 atteint près de 6,6 M€ pour un résultat net de 0,48 M€.

### **2004**

Croissance très soutenue de la société dans un contexte de fort développement de l'e-commerce. Le Chiffre d'affaires atteint 8,95 M€ pour un résultat net de 0,32 M€.

### **2005**

**Mai** : Rachat de 95,06% de Escape Voyages par le biais d'un LBO articulé autour de la société Escape Voyages Holding SAS détenue par Bruno Couly, Président, des fonds gérés par Viveris Management et Ofi Private Equity et par deux personnes physiques (dont le fondateur), présentes dans la société depuis l'origine, suite à un apport de titres de Escape Voyages.

**Septembre** : Clôture d'un nouvel exercice affichant une nouvelle étape de croissance. Le chiffre d'affaires s'élève à 11,6 M€ en progression de 30% par rapport à septembre 2004.

### **2006**

**Mars** : Lancement de l'offre Camping Car uniquement en France.

**Avril** : Elargissement de l'offre à l'Espagne avec le lancement de la version espagnole du site [www.autoescape.es](http://www.autoescape.es).

**Juin** : Poursuite du développement international avec le lancement de la version italienne du site [www.autoescape.it](http://www.autoescape.it).

**Septembre** : Fusion-absorption d'Escape Voyages (société opérationnelle) par Escape Voyages Holding avec effet rétroactif au 1<sup>er</sup> octobre 2005. L'entité fusionnée prend la dénomination d'AUTO ESCAPE.

L'exercice au 30 septembre 2006 affiche un chiffre d'affaires de 16,2 M€ marquant une nouvelle année de croissance (+ 40%). Le résultat s'établit à 1,2 M€ contre 0,9 M€ l'an passé.