



2001-2002 : un cap décisif pour FIMATEX

- Acquisition de BOURSORAMA, leader de l'information en ligne
- Equilibre financier atteint en France au dernier trimestre 2001

Le rapprochement original entre deux modèles gagnants de l'Internet boursier – FIMATEX et BOURSORAMA – crée le leader, en France, de la finance en ligne et propose à l'investisseur privé une offre unique et indépendante, de la consultation d'informations financières à l'épargne en ligne. Au terme d'une année 2001 décisive, FIMATEX présente une situation financière saine : avec une trésorerie largement positive, un nombre de transactions par compte supérieur au marché, une réduction sensible du point mort, le Groupe dispose des moyens nécessaires à son développement.

CREATION DU LEADER DE LA FINANCE EN LIGNE

Le 28 mars 2002, FIMATEX et FINANCE NET (société éditrice du site BOURSORAMA) ont signé un protocole d'accord, au terme duquel FIMATEX a acquis le leader de l'information en ligne, FINANCE NET, au prix de 44 millions d'euros - dont 80% par échange de titres. Le rapprochement du premier courtier en ligne français et du premier portail économique et financier positionne d'emblée le nouveau Groupe en leader français de la finance en ligne. Vincent Taupin en prendra la présidence, et dirigera un comité exécutif composé de six membres, dont les deux dirigeants de BOURSORAMA.

- **Une parfaite complémentarité**

FIMATEX en France	BOURSORAMA
1er courtier en ligne E-broker de référence	1er portail économique et financier Première notoriété spontanée
200 000 visiteurs uniques par mois 73 000 comptes 1,7 million d'ordres exécutés en 2001	1,4 million de visiteurs uniques mois 160 millions de pages vues par mois 850 000 membres
Service de passation d'ordres Formations Analyses boursières	Information financière exhaustive Cotations sur les principales places boursières Outils d'analyse et de suivi de portefeuille

Trois enjeux majeurs ont motivé ce rapprochement :

- **La possibilité d'offrir aux 920 000 clients et membres du nouveau Groupe, sous une marque unique et indépendante, tous les services de la finance en ligne, de l'information financière à l'épargne en ligne :** consultation de cours, accès aux actualités, aux analyses et aux forums, suivi de portefeuille virtuel, passation d'ordres de bourse, accès aux produits d'épargne.
- **La réalisation d'importantes synergies de coûts et de revenus :** l'audience de BOURSORAMA permettra d'ouvrir 13.000 comptes de courtage en ligne supplémentaires par an d'ici 2004. Par ailleurs, des économies de coûts seront réalisées, notamment grâce à la combinaison des fonctions informatiques et marketing et à la suppression des doublons dans les contrats de flux d'information.
- **La diversification des revenus du Groupe et leur décorrélation de l'évolution boursière, en diminuant la part du courtage dans les revenus.** BOURSORAMA apporte en effet de nouvelles sources de revenus : marketing direct (exploitation des bases de membres de BOURSORAMA), vente d'espaces dédiés à la communication financière des sociétés, publicité en ligne, B-to-B (produits en marque blanche, offre corporate).

BILAN DE L'EXERCICE 2001 POUR FIMATEX

- **Equilibre financier atteint en France au 4^{ème} trimestre**

En 2001, FIMATEX a enregistré un résultat net de -51,7 millions d'euros (part du groupe).

Les deux tiers de ces pertes sont attribuables aux développements de FIMATEX hors de France et d'Allemagne, auxquels la Société a mis un terme en décembre dernier et qui ne pèseront donc plus sur les comptes à l'avenir.

En revanche, FIMATEX a atteint l'équilibre financier en France au dernier trimestre 2001, grâce à la reprise observée de l'activité et aux efforts de maîtrise des coûts. Le produit d'exploitation est passé de 13,5 à 15,3 millions d'euros entre le troisième et le quatrième trimestre 2001.

- **Une des meilleures performances du secteur**

Dans un environnement défavorable, la baisse du produit d'exploitation est restée contenue : celui-ci s'est élevé à 63,6 millions d'euros en 2001 contre 81,1 millions d'euros en 2000. Le nombre d'ordres exécutés ne baisse que de 23% en 2001 contre -21% à -40% pour les principaux concurrents. Le revenu par ordre est, en revanche, resté stable.

- **Assainissement de la structure financière**

En France et en Allemagne, FIMATEX a poursuivi une politique efficace de maîtrise des coûts. Entre le 1^{er} et le 2^{ème} semestre 2001, les coûts informatiques ont été réduits de 18% en France et 11% en Allemagne. Les effectifs se sont contractés de 30% sur l'année. Enfin, FIMATEX a renforcé la maîtrise de ses coûts d'acquisition client, en divisant par 4 le budget marketing de la France et de l'Allemagne entre 2000 et 2001.

Tous ces éléments ont permis à FIMATEX d'abaisser son point mort en France à 140.000 ordres par mois, et en Allemagne à 120.000 ordres par mois.

Aujourd'hui, avec une trésorerie excédentaire de 120 millions d'euros, un point mort sensiblement réduit et un nombre de transactions supérieur au marché, FIMATEX dispose des moyens nécessaires à la poursuite de son développement.

BOURSORAMA : 15% DE MARGE NETTE EN 2001

- **Une rentabilité élevée**

En 2001, BOURSORAMA a affiché un niveau de rentabilité remarquable dans le secteur de l'Internet, avec un résultat net de 1,2 million d'euros pour un chiffre d'affaires de 7,8 millions d'euros, soit un taux de marge nette de 15%.

La publicité en ligne représente la majeure partie du chiffre d'affaires. La Société a également développé une importante activité de prestation de services pour le compte de tiers (édition de pages bourse).

Depuis sa création en 1998, BOURSORAMA a connu une croissance très forte de son activité et a su, année après année, préserver sa rentabilité.

- **Une audience et une notoriété remarquables**

L'année a été marquée par une nouvelle progression de l'audience, avec 160 millions de pages vues en moyenne à la fin 2001 (contre 130 millions un an plus tôt) et 1,4 million de visiteurs uniques (contre 1,2 million un an plus tôt).

BOURSORAMA a été retenu par L'Expansion parmi les 200 premières entreprises françaises par la qualité de l'image de marque, confirmant ainsi la force de la marque.

BOURSORAMA dispose aujourd'hui d'une audience, en terme de pages vues, 10 fois supérieure à celle du numéro deux du secteur de l'information financière gratuite en ligne.

PERSPECTIVES ET OBJECTIFS

Afin d'atteindre un résultat net positif en 2003, le nouveau Groupe prévoit la mise en œuvre des synergies de coûts dès la fin de l'exercice en cours. A horizon 2004, il anticipe une part de marché proche de 30% dans le secteur du courtage en ligne et estime que 45% de son chiffre d'affaires sera décorrélé de la conjoncture boursière.

Cette opération a été réalisée avec le concours de la SOCIETE GENERALE.

A propos de BOURSORAMA :

Avec 77% de part de marché des sites d'information financière en termes de pages vues, (le deuxième site se situant à 7,2%), Boursorama est – de loin – le site le plus consulté en France. Doté de la première notoriété spontanée dans sa catégorie, Boursorama est une des marques récentes les plus connues en France. Boursorama bénéficie, en outre, d'une qualité de service inégalée grâce à une plate-forme technologique dont la fiabilité est unanimement reconnue, et à l'exhaustivité des informations diffusées. Enfin, avec 850.000 membres, Boursorama représente la première communauté d'investisseurs individuels en Europe.

FIMATEX est coté sur le Nouveau Marché

(Euroclear : 7522 – Reuters : FMTX.LN – Bloomberg : FIMX NM)

Retrouvez l'ensemble de l'actualité financière de FIMATEX sur le site Internet : <http://investors.fimatex.fr>

Contacts :

FIMATEX

Richard Avramovic
Responsable Communication
Tél. : 01 56 33 55 12
ravramovic@fimatex.fr

Publicis Consultants. Ecom

Stéphanie TABOUIS
Relations presse
Tél : 01 44 43 66 20
stephanie.tabouis@consultants.publicis.fr

ANNEXES

Indicateurs d'activité

	2001	2000
Nombre de comptes	108.064	96.376
Nombres d'ordres exécutés	3.033.983	3.949.300
Nombre moyen d'ordres par compte (en rythme annuel)		
France	28	63
Allemagne	34	63

Compte de résultat économique

<i>(en millions d'euros)</i>	2001	2000
Produit d'exploitation	63,6	81,1
Frais de traitement des ordres	-17,8	-20,5
Autres charges d'exploitation	-83,3	-93,1
<i>dont charges de marketing</i>	-16,4	-37,4
Résultat avant frais marketing et exceptionnel	-21,1	+4,8
Résultat net part du groupe	-51,7	-33,3