



RESULTATS 2000 :

Résultat net en ligne avec les prévisions

Avec un produit d'exploitation en hausse de 170%, FIMATEX a connu en 2000 des niveaux d'activité élevés. Le résultat avant frais marketing est positif en dépit des investissements significatifs réalisés pour accompagner le développement. En choisissant de réajuster ses dépenses marketing du 4^{ème} trimestre 2000, FIMATEX est parvenu à maintenir son résultat net en ligne avec les prévisions.

BILAN DE L'ANNEE 2000 :

- **Des niveaux d'activité élevés :**

En 2000, le produit d'exploitation de FIMATEX s'élève à 81 millions d'euros contre 30 millions d'euros en 1999, soit une progression de 170% par rapport à l'exercice précédent. Avec 96 376 comptes ouverts au 31 décembre 2000 (en hausse de 226% par rapport à fin décembre 1999) et 3 949 300 ordres exécutés en 2000 (soit près de quatre fois plus qu'en 1999), FIMATEX s'impose comme le leader incontesté du marché français en nombre d'ordres exécutés et se positionne comme le 5^e broker on-line européen (Source : Association des Brokers on-line, JP Morgan).

- **Une gestion flexible et réactive :**

Grâce à la rentabilité dégagée en France et en Allemagne, le résultat avant frais marketing de FIMATEX est positif malgré le lancement de nouveaux pays et les efforts consentis pour renforcer l'organisation technique et humaine de la société.

S'inscrivant dans une conjoncture boursière plus difficile en fin d'année, FIMATEX a décidé de réajuster sensiblement ses dépenses marketing au 4^{ème} trimestre 2000 (37,4 millions d'euros sur 2000 contre 43,4 millions d'euros annoncés en septembre dernier). Dans ces conditions, et malgré le ralentissement du rythme d'ouverture de comptes, le résultat net Part du Groupe de FIMATEX de - 33,3 millions d'euros est conforme aux prévisions et le broker affiche des coûts d'acquisition clients en France de 385 Euros, parmi les plus bas du marché.

- **Une structure financière renforcée :**

Les fonds propres de FIMATEX, introduite au Nouveau Marché en mars 2000, s'élèvent au 31/12/2000 à 186,1 millions d'euros. La société dispose donc des moyens financiers nécessaires à son développement.

« L'année 2000 a démontré que FIMATEX bénéficiait d'une organisation robuste et d'une base de clientèle fidèle et active même dans des périodes de déprime boursière. Notre plate-forme européenne, que nous avons largement renforcée au cours de l'année, nous permettra de bénéficier de réelles synergies, encore plus fortes à l'avenir » affirme Vincent TAUPIN, Président Directeur Général de FIMATEX.

PERSPECTIVES :

En dépit d'une conjoncture boursière défavorable, FIMATEX a poursuivi sa croissance au cours du premier trimestre 2001. FIMATEX enregistre, au 31 mars 2001, 101 750 comptes ouverts en Europe, dont 67 748 en France. 942 298 ordres ont été exécutés au cours du premier trimestre de l'année. Le produit d'exploitation du 1^{er} trimestre s'élève à 18,8 millions d'euros, très bonne performance dans un contexte de marché baissier, et à comparer avec les 19,3 millions d'euros du 1^{er} trimestre 2000, réalisés, à l'inverse, dans une période d'euphorie boursière.

Pour 2001 et les années à venir, FIMATEX privilégie trois axes de développement principaux :

? Rentabilité

En France et en Allemagne, FIMATEX vise l'équilibre dès 2001. En particulier Outre-Rhin, FIMATEX recentre son positionnement commercial sur la cible des investisseurs actifs qui représente sa base de clientèle traditionnelle. Cette réorientation stratégique va permettre de réduire significativement les coûts de marketing de la succursale allemande, la prospection du segment des investisseurs actifs nécessitant des moyens de communication plus limités.

Par ailleurs, FIMATEX a décidé de transférer l'activité suisse vers FIMATEX Francfort et de différer son entrée sur le marché italien. Cette décision traduit la volonté de FIMATEX de concentrer ses moyens financiers sur les marchés européens disposant d'un véritable potentiel de développement.

L'objectif de ces mesures est de permettre à FIMATEX de passer « le point mort » en cours d'année 2002.

? Diversification

FIMATEX poursuit la diversification de son offre pour proposer une gamme élargie de produits d'épargne grand public, adaptés à tous les profils d'investisseurs individuels. L'offre de FIMATEX vient ainsi de s'enrichir d'un produit d'assurance-vie multi-supports et multi-gestionnaires, baptisé E-volution. FIMATEX s'appuiera en outre sur une politique de partenariats pour élargir ses canaux d'acquisition de clientèle à l'image de l'accord avec The Phone House.

? Expansion

Implanté en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et, depuis quelques jours, en Espagne, FIMATEX dispose désormais d'une véritable plate-forme couvrant les principaux marchés européens.

FIMATEX est cotée au Nouveau Marché et éligible au SRD. Code Sicovam : 7522

Retrouvez l'ensemble des informations financières sur <http://investors.fimatex.fr>

FIMATEX

Charlotte RAVISÉ

Responsable Communication

Tél. : 01 56 33 55 12

cravise@fimatex.fr

ANNEXE :

Indicateurs d'activité

	2000	1999
Nombre de comptes (fin de période)	96 376	29 570
Nombres d'ordres exécutés	3 949 300	1 062 513
Nombre moyen d'ordres par compte (en rythme annuel)		
France	63	45
Allemagne	63	96
Conservation totale en fin d'exercice (en M Euros)	1 035,4	556,8

Compte de résultat économique :

<i>(en millions d'euros)</i>	2000	1999
Produit d'exploitation	81	30
Coût d'exécution des ordres	(21)	(7)
Produit net total	60,6	22,6
Autres coûts hors marketing	(55,7)	(20,5)
Charges de marketing	(37,4)	(9,4)
Résultat avant frais marketing et exceptionnel	4,8	2,1
Résultat net Part du Groupe	(33,3)	(7,4)

Fonds propres : 186,1 millions d'euros

Capitalisation boursière au 12 avril 2001 : 234 millions d'euros

Price to book : 1,2