



NEWTON21
EUROPE

AUSTRIA > BELGIUM > CZECH REPUBLIC > FRANCE > GERMANY > HUNGARY > ITALY > THE NETHERLANDS > SLOVENIA > SPAIN > SWITZERLAND > TURKEY

→ The Feel-Good Communication Group

Prospectus d'offre publique et d'admission
sur le marché libre d'Euronext Bruxelles

30 novembre 2005

WWW.NEWTON21.COM

Prospectus du 30 NOVEMBRE 2005



Société anonyme
24 Boulevard Louis Schmidt
1040 Bruxelles
RPM Bruxelles 0443670476

OFFRE EN SOUSCRIPTION PUBLIQUE D'UN MAXIMUM DE 288.235 ACTIONS NOUVELLES PARTIELLEMENT AVEC DES STRIPS VVPR AU PRIX FERME DE 8,50 EUR PAR ACTION PROVENANT D'UNE AUGMENTATION DE CAPITAL

DEMANDE D'ADMISSION A LA NEGOCIATION DE 1.531.075 ACTIONS REPRESENTATIVES DE L'INTEGRALITE DU CAPITAL DE **NEWTON 21**, DE MAXIMUM 76.554 ACTIONS A PROVENIR DE L'EXERCICE DE 76.554 WARRANTS **NEWTON 21** ET DE MAXIMUM 266.358 STRIPS VVPR SUR LE MARCHE LIBRE D'EURONEXT BRUSSELS

L'offre est ouverte du 2 décembre 2005 au 15 décembre 2005, mais est susceptible de clôture anticipée.
L'offre restera ouverte durant trois jours ouvrables au moins.



Les ordres émanant des investisseurs peuvent être introduits auprès de DMR Finance ou via tout autre intermédiaire financier.

Le prospectus est également accessible sur Internet à l'adresse suivante:

www.newton21.com

Seul le prospectus imprimé, publié conformément aux dispositions légales en Belgique, est juridiquement valable. En cas de divergences éventuelles d'interprétation entre le texte néerlandais et le texte français, ce dernier aura préséance.

Approbation par la Commission bancaire, financière et des assurances

En application de l'article 14 de la loi du 22 avril 2003 relative aux offres publiques de titres, la Commission bancaire, financière et des assurances a approuvé le présent prospectus en date du 29 octobre 2005. Cette approbation ne comporte aucune appréciation de l'opportunité et de la qualité de l'opération, ni de la situation de celui qui la réalise.

Avertissement

L'attention des investisseurs est particulièrement attirée sur les points suivants:

- Le Marché Libre est un marché nouvellement créé par Euronext Brussels, **Newton 21** constituant une des premières sociétés qui demande son admission à la négociation sur ce marché.
- En outre, le Marché Libre d'Euronext Brussels ne constitue pas un marché réglementé au sens de l'article 2, 3° de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers. Par conséquent, ce marché ne présente pas les mêmes garanties en matière de contrôle et d'information au public qu'un marché réglementé. Voy. **chapitre 2.4.1**.
- Les titres proposés présentent un degré de risque élevé. Les facteurs de risque sont décrits en page 11 et suivantes du présent prospectus

Restrictions de vente

La distribution du présent prospectus, tout comme l'offre des Actions et des strips VVPR de **Newton 21**, peuvent être restreintes dans certains pays. Les personnes qui entrent en possession du présent prospectus sont priées de s'informer et de respecter ces restrictions. La présente offre est faite exclusivement en Belgique, et dans aucun autre Etat.

Il incombe à toute personne non résidente en Belgique, qui souhaiterait participer à la présente offre de s'assurer du respect de la réglementation en vigueur dans le pays où elle réside, ainsi que de toutes les autres formalités qui pourraient y être requises, en ce compris le paiement de tous frais et taxes éventuels.

Nul ne peut donner des informations ou faire des déclarations relatives à l'offre autres que celles qui sont contenues dans ce prospectus. La remise du présent prospectus, à quelque moment que ce soit, n'implique pas qu'après la date d'impression, l'information qu'il contient soit encore totalement à jour. La mise à jour du présent prospectus sera réalisée par le biais de la diffusion de compléments conformément aux dispositions légales et réglementaires.

La mise à disposition du prospectus sur Internet ne constitue ni une offre ni une invitation à acquérir des valeurs mobilières dans les pays dans lesquels pareille offre ou invitation n'est pas autorisée. La mise à disposition de ce prospectus sur Internet est limitée aux sites World Wide Web mentionnés dans ce document. Cette version électronique ne peut être ni reproduite ni mise à disposition à quelque autre endroit que ce soit et ne peut être imprimée en vue d'une diffusion. Le prospectus n'est juridiquement valable que dans sa version originale qui est diffusée en Belgique en conformité avec les lois et règlements applicables.

Les personnes qui, après avoir pris connaissance des renseignements repris dans le présent prospectus, souhaiteraient un avis relatif à l'attitude à adopter à l'égard de la présente offre, sont invitées à s'adresser à leurs conseillers financiers et fiscaux habituels.

Informations prévisionnelles

Ce prospectus contient des informations prévisionnelles, portant notamment sur les attentes et les anticipations de **Newton 21**. Ces prévisions sont fondées sur les estimations, projections et projets actuels de **Newton 21**, ainsi que sur ses attentes liées à des événements et des facteurs extérieurs à **Newton 21**. Les informations prévisionnelles comportent des risques et des incertitudes inhérents à toute prévision, et reposent uniquement sur des appréciations établies à la date où elles sont formulées. Après la clôture de l'Offre, **Newton 21** ne s'engage en aucune façon à mettre à jour ces informations, même si **Newton 21** venait à prendre connaissance de nouveaux éléments ou événements, sans préjudice toutefois des exigences de droit belge en la matière. **Newton 21** avertit les investisseurs que certains facteurs importants pourraient aboutir à ce que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux escomptés.

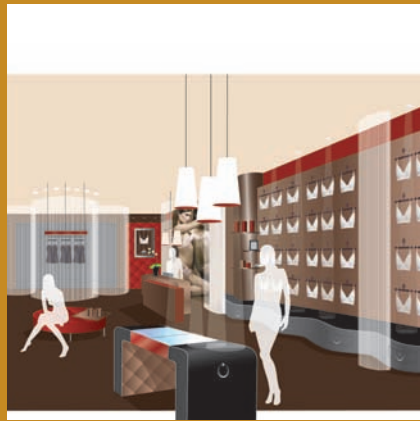
LEXIQUE

Actions	les actions de Newton 21 . Les Actions sont toutes des actions ordinaires, sans mention de valeur nominale.
DMR Finance	la société de bourse DMR Finance SA, ayant son siège social à 1000 Bruxelles, Boulevard Anspach 111 boîte 3
Offre	la présente offre publique en souscription d'Actions.
Warrants	les 76.554 warrants émis par l'assemblée générale extraordinaire de Newton 21 du 30 novembre 2005, dans le cadre d'un plan de warrants en faveur des membres du personnel et des collaborateurs du groupe Newton 21 . Chaque Warrant donne droit à son détenteur de souscrire à une Action.
Newton 21	la société anonyme Newton 21 , ayant son siège social à 1040 Bruxelles, 24 Boulevard Louis Schmidt, inscrite à la BCE sous le n° 0443670476.

Les Facteurs de Risque	12
1. Responsables du Prospectus et du contrôle des comptes	18
1.1. Déclaration de conformité et responsabilité	18
1.2. Contrôle des comptes	18
1.3. Approbation par la Commission bancaire, financière et des assurances	18
1.4. Avis légal	18
1.5. Politique d'information	18
2. Renseignements concernant l'offre	20
2.1. Renseignements concernant l'Offre	20
2.1.1 Structure de l'Offre	20
2.1.2 Buts de l'Offre	20
2.1.3 Nombre d'Actions offertes dans le cadre de l'Offre	20
2.1.4 Absence d'option d'achat ("green shoe") et d'augmentation de capital complémentaire	21
2.1.5 Produit net de l'Offre	21
2.1.6 Prix	21
2.1.7 Période d'acquisition et clôture anticipée	21
2.1.8 Etablissement guichet	21
2.1.9 Répartition et réduction éventuelleIntroduction des ordres	22
2.1.10 Strips VVPR	23
2.1.11 Paiement des Actions	24
2.1.12 Forme et livraison des Actions	24
2.1.13 Service financier	24
2.1.14 Jouissance des Actions	24
2.1.15 Frais	24
2.1.16 Engagement de "best effort"	25
2.1.17 Clause de Lock Up	25
2.1.18 Droit applicable et compétence	25
2.1.19 Calendrier indicatif de l'offre	25
2.1.20 Contrat de liquidité	25
2.2. Eléments d'appréciation du prix d'offre de EUR 8,5 par Action	25
2.2.1 Valorisation par actualisation de cash flows	26
2.2.2 Valorisation par application de multiples boursiers de sociétés comparables.	27
2.2.3 Synthèse des valorisations obtenues par les différentes méthodes	32
2.3. Renseignements concernant les Actions faisant l'objet de l'offre	33
2.3.1 Nature des Actions	33
2.3.2 Cessibilité des Actions	33
2.3.3 Valeur nominale des Actions	33
2.3.4 Droits attachés aux Actions	33
2.4. Admission des Actions aux négociations sur le Marché Libre	38
2.4.1 Le Marché Libre	38
2.4.2 Les négociations sur le Marché Libre	38
2.4.3 L'admission des Actions sur le Marché Libre	39
3. Renseignements de caractère général concernant l'émetteur et son capital	42
3.1. Renseignements concernant l'émetteur	42
3.1.1. Dénomination et siège social	42
3.1.2. Forme juridique	42
3.1.3. Constitution et durée	42

3.1.4. Banque-Carrefour des Entreprises	42
3.1.5. Exercice social	42
3.1.6. Assemblée générale	42
3.1.7. Consultation des documents sociaux	43
3.1.8. Contrôle	43
3.1.9. Objet social	44
3.2. Renseignements concernant le capital de l'émetteur	45
3.2.1. Capital social	45
3.2.2. Plan de warrant	45
3.2.3. Capital autorisé	46
3.2.4. Rachat d'actions propres	46
3.2.5. Publicité des participations importantes	47
3.2.6. Titres non représentatifs du capital	47
3.2.7. Evolution du capital depuis 2001	48
3.3. Renseignements de caractère général concernant l'actionnariat de Newton 21	49
3.3.1. Situation de l'actionnariat avant et après l'Offre	49
3.3.2. Parts du capital détenues par les membres des organes d'administration de Newton 21	50
3.3.3. Modifications de l'actionnariat au cours des quatre derniers exercices	50
3.3.4. Pactes d'actionnaires	51
3.4. Distribution de dividendes	51
3.4.1. Dividende distribué au cours des trois derniers exercices	51
3.4.2. Prescription	51
3.4.3. Politique future de dividendes	51
3.5. Marché du titre	51
4. Renseignements concernant l'activité	54
4.1. Présentation Synthétique	54
4.2. Historique de Newton 21	55
4.2.1. Création et développement 1983 – 1989 : la naissance des Marketing Services	55
4.2.2. Le partenariat avec SR Téléperformance	55
4.2.3. 2003 : le Management Buy Out d'Alain Mahaux et de Jacques Aberge	56
4.3. Le marché et le positionnement de Newton 21	57
4.3.1. Evolution du marché de la publicité dans les principaux pays où Newton 21 est active	57
4.3.2. Investissements publicitaires dans les 6 principaux marchés de Newton 21 ainsi qu'au Royaume Uni	58
4.3.3. Publicité Traditionnelle vs Marketing Services	58
4.3.4. Croissance du marché.	58
4.3.5. Positionnement actuel et futur de Newton 21	59
4.4. Newton 21 aujourd'hui	59
4.4.1. Structure du groupe: filiales et concessionnaires	57
4.4.2. Actionnariat des filiales	63
4.4.3. Les activités de Newton 21	63
4.4.4. Rôle spécifique de Newton 21 Europe dans le groupe	70
4.4.5. Ressources humaines et organigramme	71
4.4.6. Les concurrents	72
4.4.7. Clients et Politique Commerciale	72
4.4.8. Politique d'investissement	74

4.4.9. Propriété intellectuelle	74
4.4.10. Litiges	74
4.4.11. Evènements exceptionnels	75
4.5. Newton 21 demain : stratégie et axes de développement	75
5. Informations Financières	78
5.1. Comptes sociaux	78
5.1.1. Bilan au 31 décembre 2002, 2003, 2004 et au 30 juin 2005	78
5.1.2. Détail des principales rubriques du bilan	79
5.1.3. Comptes de Résultats au 31 décembre 2002, 2003, 2004 et au 30 juin 2005	84
5.1.4. Détails des principales rubriques du compte de résultats	87
5.1.5. Tableau de Financement au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003	88
5.1.6. Annexes aux comptes annuels	88
5.1.7. Rapport du Commissaire sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004	90
5.1.8. Rapport du Commissaire sur l'état financier semestriel clôturé le 30 juin 2005	91
5.2. Comptes consolidés au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003	93
5.2.1. Bilans au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003	93
5.2.2. Comptes de Résultats Consolidés au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003	95
5.2.3. Tableau de financement consolidé au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003	97
5.2.4. Annexes aux comptes annuels consolidés	98
5.2.5. Détail des principales rubriques des comptes consolidés au 30 juin 2005	105
6. Administration et direction	120
6.1. Conseil d'administration	120
6.2. Gestion journalière	124
7. Comptes Prévisionnels	126
7.1. Evolutions Récentes	126
7.2. Hypothèses retenues pour l'établissement des comptes prévisionnels	126
7.3. Bilan consolidé prévisionnel	129
7.4. Compte de résultats prévisionnel	131
7.5. Tableau de financement prévisionnel	133



CARRÉ ASSOCIÉS
RESEARCH - DESIGN - COMMUNICATION





Les facteurs de risque

WWW.NEWTON21.COM

The Feel-Good Communication Group



Les facteurs de risque

1. LES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

1.1. Risque de Marché

Conjoncture économique globale

Newton 21 est active dans la communication et les marketing services en Europe. Les dépenses de communication des entreprises clientes de **Newton 21** sont généralement liées à la conjoncture économique générale. Un ralentissement de la conjoncture économique provoque généralement une baisse des budgets des entreprises alloués à la publicité et aux marketing services. Un tel ralentissement serait donc de nature à affecter négativement les activités de **Newton 21**. Cependant les budgets alloués aux marketing services, qui génèrent un retour sur investissement plus mesurable et mieux contrôlable sont moins affectés par des aléas conjoncturels que les budgets alloués à la publicité traditionnelle.

Conjoncture économique nationale

Parallèlement au risque de récession au niveau européen, les activités de **Newton 21** pourraient être affectées par une récession dans un pays donné. Cependant, la diversification des pays dans lesquels **Newton 21** est actif, avec notamment une répartition des activités entre des pays à forte croissance (pays d'Europe Centrale et Turquie) et des pays à maturité (pays d'Europe de l'Ouest) est susceptible de la prémunir en partie contre ce type de risque.

1.2. Risque Crédit

Newton 21 pourrait voir son résultat affecté par le non-paiement de factures par un ou plusieurs clients en raison soit d'une insolvabilité soit d'une contestation des prestations.

Bien que n'étant pas assurée contre le risque de défaut d'un client, la concentration d'une grande partie de sa clientèle vers des clients de type « multinationales » ou « institutionnels » limite cependant le risque crédit encouru par **Newton 21**. Pour ce qui concerne la contestation des prestations, la mise en place par **Newton 21** d'un système de contrôle interne basé sur la certification ISO 9001, réduit considérablement ce risque.

1.3. Risque Technologique

Comme dans toute entreprise utilisant massivement l'informatique **Newton 21** pourrait être affectée dans l'une de ses sociétés opérationnelles par une panne informatique dont les causes n'auraient pas été prévues et dont les conséquences ne seraient pas couvertes par les procédures classiques de sauvegarde. De même, une attaque extérieure de type « hacking », si elle déjoue les procédures de protection en place, pourrait affecter localement l'activité du groupe.

1.4. Risque de dépendance vis – à – vis de clients

Il est usuel dans les métiers exercés par **Newton 21** de voir des clients remettre en compétition leurs budgets de communication suivant une périodicité qui va de 3 à 5 ans. De même, pour des raisons budgétaires ou stratégiques, un client important pourrait mettre fin à son contrat, ou ne pas le renouveler. Ceci peut avoir d'une année sur l'autre un impact important sur le chiffre d'affaires d'une filiale opérationnelle du groupe. Cependant, aucun client n'étant actuellement présent simultanément dans chacune des entités du groupe, ce risque ne peut en principe affecter que marginalement l'activité globale de **Newton 21**. Ainsi, à titre d'exemple, la perte du client « Ministère de l'Environnement Espagnol », qui représentait 33% du chiffre d'affaires consolidé du groupe en 2004, a pu être entièrement compensé par l'activité des autres filiales.

A l'heure actuelle, le client le plus important devrait représenter un budget d'environ 5.300.000 EUR, soit 16% du chiffre d'affaires consolidé.

1.5. Risque de dépendance fournisseurs ou sous-traitance

Faisant appel très régulièrement à la sous-traitance, **Newton 21** est soumise au risque que les fournisseurs choisis n'exécutent pas correctement les commandes qui leur sont passées. Cette mauvaise exécution pourrait se traduire par un non-respect du délai de livraison ou par une non-conformité en matière d'exécution et ainsi affecter la satisfaction du client et mettre en péril la pérennité de la relation avec celui-ci.

Toutefois, le contrôle permanent de chaque étape d'exécution ainsi que la sélection rigoureuse des fournisseurs sont des facteurs qui réduisent ce risque.

1.6. Risque de dépendance à l'égard de personnes clés

Pour évaluer le risque de dépendance à l'égard de personnes clés, il convient de distinguer d'une part les collaborateurs opérationnels et d'autre part les dirigeants de **Newton 21** et des différentes filiales.

Collaborateurs opérationnels

Spécialistes de la création, account managers, ces collaborateurs sont répartis dans les différentes filiales et travaillent généralement par projet. Le départ de l'un d'entre eux affecterait ainsi la réalisation d'un projet sans toutefois affecter l'ensemble de l'activité

Managers de filiales

Cheville ouvrière du développement et de la gestion des filiales, les managers ont un rôle moteur au sein de chaque entité. Le départ de l'un d'entre eux serait de nature à perturber le développement de la filiale concernée sans toutefois mettre en péril le groupe dans son ensemble. De plus, la participation des managers au capital des filiales qu'ils dirigent prémunit, dans une certaine mesure, contre ce type de risque.

Alain Mahaux

Alain Mahaux, CEO actuel du groupe **Newton 21** et fondateur de l'entreprise, reste à ce jour encore une personne clé dans l'existence et le développement du groupe. Sa disparition ou son indisponibilité temporaire ou durable éventuelles, constituent un risque pouvant affecter, ne fut-ce que temporairement, le fonctionnement du groupe. Alain Mahaux est néanmoins entouré d'une équipe de professionnels et a mis en place un nombre important de process qui tempèrent ce risque. Enfin, la croissance du groupe donnera lieu à un élargissement de l'équipe de direction du groupe, ce qui aura pour effet de réduire ce risque à l'avenir.

1.7. Risques liés à la structure du groupe - Contrôle des filiales étrangères Dépendance à l'égard du management des filiales

Newton 21 est une société holding détenant plusieurs filiales dont un certain nombre sont situées à l'étranger. Pour la plupart, ces sociétés ne sont pas détenues à 100%, les actions restant aux mains du management de ces sociétés. Une absence de procédures de contrôle adéquates sur ce type de structure pourrait représenter un risque en cas de reporting déficient ne permettant pas à la maison mère d'intervenir efficacement.

Pour palier à ce type de risque, **Newton 21** met graduellement en place des procédures de reporting réguliers (finances, chiffre d'affaires, pipe-line.) et continue de développer des moyens de contrôle approfondis.



Par ailleurs, si des actionnaires de contrôle de **Newton 21** détenaient des titres de sociétés filiales, un risque de conflit d'intérêt pourrait exister. Cependant, dans le cas de **Newton 21**, ce risque est circonscrit étant donné que seul Alain Mahaux détient via Mahaux Consult 8,32% de Texys (une sous filiale de **Newton 21**, réalisant 362.818 EUR de chiffre d'affaires en 2004) et 0.05% de New Way.

Enfin, certains services propres à **Newton 21** sont prestés au niveau de **Newton 21** Belgium, filiale de **Newton 21**, **Newton 21** dépendant donc de cette dernière pour son bon fonctionnement.

2. LES RISQUES LIÉS À L'INTRODUCTION EN BOURSE

2.1. Le risque de volatilité du cours des Actions et des strips VVPR

Les Actions et les strips VVPR n'ont jamais été négociés sur un marché financier avant la présente Offre. Aucune assurance ne peut par conséquent être donnée quant au fait qu'un marché liquide et actif se développe après l'Offre autour des Actions et des strips VVPR. Il n'y a pas davantage d'assurance que le cours des Actions ne baissera pas en dessous du prix de l'Offre à l'issue de celle-ci, le prix de l'Offre ne pouvant être considéré comme étant indicatif du prix de marché des Actions après l'Offre. Il n'est par ailleurs pas exclu que le cours des Actions soit affecté d'une forte volatilité à l'issue de l'Offre.

Des informations relatives à **Newton 21** pourraient faire fluctuer de façon importante le cours des Actions et le volume des transactions sur les Actions. Des informations (macro-économiques, politiques,...) non liées aux activités opérationnelles de **Newton 21** pourraient également contribuer à faire fluctuer fortement le cours des Actions. **Newton 21** ne peut par conséquent en aucune façon prévoir ou garantir le prix de marché de ses Actions à l'issue de la présente Offre.

2.2. Actionnaires de contrôle

Alma Finance et CEM détiendront ensemble 79,4% de **Newton 21** après l'admission des Actions sur le Marché Libre d'Euronext Brussels, à supposer que l'ensemble des Actions nouvelles émises dans le cadre de l'Offre ont été intégralement souscrites. Alma Finance et CEM se sont engagés à conserver un minimum de 65% des Actions en leur possession pendant un délai minimum de 2 ans à dater de l'admission des Actions sur le Marché Libre d'Euronext Brussels, hormis dans les cas prévus au Chapitre "Clause de Lock Up". En outre, tout en respectant l'engagement de lock-up susmentionné, Alma Finance et CEM resteront libres de vendre dans le marché 42.533 Actions. De tels ordres de vente pourraient provoquer une baisse importante du cours des Actions, si ceux-ci n'étaient pas compensés par des ordres d'achat de même ampleur.

2.3. Politique de dividende

Newton 21 a l'intention d'utiliser ses bénéfices futurs pour financer le développement de ses activités. Elle n'envisage pas a priori le paiement d'un dividende durant les prochaines années, hormis si ses résultats et son programme d'investissements le lui permettent.

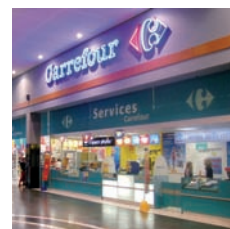
2.4. Les risques liés à une admission sur le Marché Libre

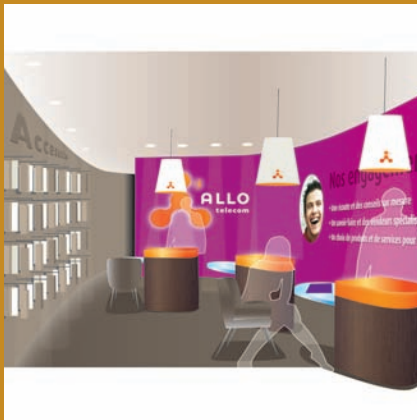
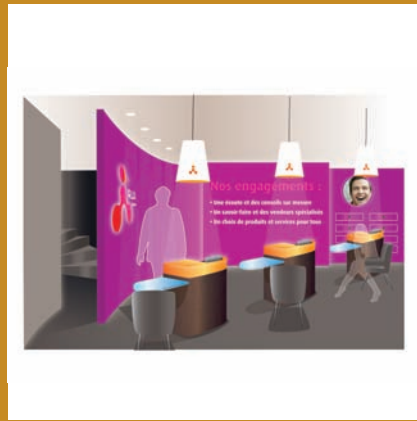
Le Marché Libre est un segment d'Euronext, aux contraintes réglementaires réduites, car il ne constitue pas un marché réglementé au sens de l'article 2, 3° de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers. En conséquence, les émetteurs des instruments financiers admis à la négociation sur le Marché Libre ne sont pas tenus aux obligations spécifiques découlant de l'admission aux négociations sur un marché réglementé. Les principaux risques liés à une admission sur le Marché Libre sont les suivants :

- Les seules obligations comptables des sociétés admises sur le Marché Libre sont celles que leur impose leur forme sociale, conformément aux dispositions applicables du droit comptable et du droit des sociétés;

- **Newton 21** est une société holding et par conséquent les comptes consolidés constituent l'information la plus pertinente pour analyser la situation de l'entreprise. Toutefois, **Newton 21** n'est actuellement pas dans l'obligation légale de publier des comptes consolidés. Elle s'efforcera cependant d'établir et de communiquer des comptes annuels consolidés et de les faire contrôler par le réviseur en charge des comptes statutaires et ce dès l'exercice 2005;
- Il n'y a pas de pourcentage minimal de diffusion des titres dans le public;
- Euronext Brussels n'est pas destinataire d'une information particulière concernant les événements susceptibles d'affecter le patrimoine ou la situation juridique de l'entreprise et ne peut en conséquence les porter en toutes circonstances à la connaissance des utilisateurs;
- Les obligations d'informations périodiques et occasionnelles visées à l'arrêté royal du 31 mars 2003 relatif aux obligations des émetteurs des instruments financiers admis aux négociations sur un marché réglementé belge ne sont pas applicables aux sociétés admises sur le Marché Libre;
- les règles imposant la publicité des participations dans les sociétés dont les titres sont admis aux négociations sur un marché réglementé ne sont pas applicables, même si **Newton 21** a décidé spontanément de les appliquer en introduisant des dispositions dans ce sens dans ses statuts;
- Le manque de liquidité, de visibilité et de transparence, peut être un frein à la prise de participation, d'autant que le Marché Libre d'Euronext Brussels est un marché nouvellement créé et **Newton 21** une des premières sociétés à y être admise. Il n'existe aucune garantie qu'un nombre suffisant de sociétés viendront s'y inscrire de manière à en assurer la pérennité. Les investisseurs pourront éprouver, entre autres, des difficultés à vendre de larges blocs de titres, puisqu'il n'y aura pas nécessairement de contrepartie. D'autre part, la formation du cours de l'action par la méthode du simple fixing contribue au manque de visibilité;
- La volatilité des cours peut représenter un risque, ce cours devant néanmoins rester dans les limites de + ou - 10% de variation par rapport à la séance précédente;
- **Newton 21** peut éprouver des difficultés à lever des fonds dès l'introduction, ne disposant généralement pas encore d'une forte notoriété auprès du public.

Par contre, sont d'application pour les titres des sociétés admises aux négociations sur le Marché Libre d'Euronext Brussels toutes les obligations visées par l'arrêté royal du 8 novembre 1989 concernant les offres publiques d'acquisition, les offres publiques de reprise et les modifications de contrôle. De même, les interdictions sanctionnées pénalement de manipulation de cours et de délit d'initié sont d'application sur le Marché Libre d'Euronext Brussels.





CARRÉ ASSOCIÉS
RECHERCHE - STRATÉGIE - COMMUNICATION



Responsables du Prospectus et du contrôle des comptes

WWW.NEWTON21.COM

The Feel-Good Communication Group



1. Responsables du Prospectus et du contrôle des comptes

1.1. Déclaration de conformité et responsabilité

Le Conseil d'Administration de **Newton 21**, représenté par Mr. Alain Mahaux, administrateur-délégué, assume la responsabilité du présent prospectus, et certifie qu'à sa connaissance, les données contenues dans ce prospectus sont conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Pour le Conseil d'Administration de **Newton 21**
Alain MAHAUX
Administrateur-délégué

1.2. Contrôle des comptes

Les comptes sociaux annuels de **Newton 21** ont été audités par B. Guevar & Co SCPRL, représentée par Monsieur Bertrand Guevar, pour les exercices comptables 2002, 2003 et 2004. Les comptes annuels 2004 ont été approuvés avec réserve par le commissaire. Ces réserves ainsi que les rapports de commissaire pour ces exercices sont discutés au **Chapitre 3.1.8**. Le commissaire a également procédé à une revue limitée de la situation intermédiaire au 30 juin 2005 (**voir chapitre 5.1.8.**).

1.3. Approbation par la Commission bancaire, financière et des assurances

Le présent prospectus a été approuvé par la Commission bancaire, financière et des assurances en date du 29 novembre 2005 en application de l'article 14 de la loi du 22 avril 2003 relative aux offres publiques de titres.

Cette approbation ne comporte aucune appréciation de l'opportunité et de la qualité de l'opération, ni de la situation de celui qui la réalise.

1.4. Avis légal

L'avis prescrit par l'article 13 de la loi du 22 avril 2003 relative aux offres publiques de titres, a été publié.

1.5. Politique d'information

Responsable de l'information:

Le Conseil d'Administration de **Newton 21**
Représenté par Mr. Alain Mahaux
Administrateur-délégué

Newton 21

Téléphone : +32 2 733 97 60
Téléfax : +32 2 733 41 70
E-mail : info@newton21.be
Site Internet : www.newton 21.com

Les documents sociaux, comptables ou juridiques dont la communication est prévue par la loi et les statuts à l'égard des actionnaires et des tiers peuvent être consultés au siège de **Newton 21**.

Newton 21 informera également ses actionnaires par le biais d'une rubrique spécifique « investors relations » sur son site Internet.



Renseignements concernant l'offre

WWW.NEWTON21.COM

The Feel-Good Communication Group



2 Renseignements concernant l'offre

2.1. Renseignements concernant l'Offre

2.1.1 Structure de l'Offre

L'Offre est structurée sous la forme d'une offre en souscription publique d'un maximum de 288.235 Actions. Ces Actions ont été émises lors de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de **Newton 21** qui s'est tenue le 30 novembre 2005, cette dernière ayant approuvé le principe d'une augmentation de capital de **Newton 21** par l'émission d'un maximum de 288.235 Actions ordinaires, de même catégorie, entièrement libérées, sans désignation de valeur nominale. Cette augmentation de capital a été faite moyennant la suppression du droit de souscription préférentiel des actionnaires existants de **Newton 21**. Cette suppression a été justifiée par le conseil d'administration, dans un rapport établi conformément aux articles 596 et 598 du Code des sociétés, par l'intérêt, pour **Newton 21**, de diversifier son actionnariat par le biais d'une offre en souscription publique.

Une grande partie des Actions offertes, à savoir 266.358 Actions en cas de souscription de la totalité de ces Actions, bénéficieront d'un droit à un précompte mobilier réduit, connu sous le nom de "Verminderde Voorheffing / Précompte Réduit" ou "VVPR". Un strip VVPR séparé représentera ce droit. Ce strip sera négociable séparément.

2.1.2 Buts de l'Offre

L'Offre et l'admission à la négociation des Actions sur le Marché Libre s'inscrivent dans le cadre de la stratégie à long terme de **Newton 21** et ont pour objectifs :

- **Expansion géographique:** Pour pouvoir revendiquer le statut de groupe européen et pouvoir prendre en charge des budgets de communication paneuropéens, il est nécessaire que **Newton 21** termine son implantation géographique. Une présence au Royaume-Uni et en Scandinavie, ajoutée à la consolidation sur les marchés clés d'Europe Centrale (Pologne – République Tchèque) pourront donner au groupe une puissance accrue pour attirer vers lui des clients internationaux qui sont pour le moment difficiles d'accès faute de pouvoir leur offrir un maillage européen complet.
- **Consolidation des métiers:** Le groupe **Newton 21** a développé en son sein deux métiers à très forte valeur ajoutée (la communication Santé et Bien Etre au travers de la marque Newton 21 Healthcare et le "Shopper Relation Marketing" au travers de la marque Carré Associates), dont la rentabilité est supérieure à celle des Marketing services traditionnels. Le développement de ces métiers en dehors de leur base originelle (la Belgique) devrait apporter au groupe croissance et profitabilité accrues. Pour ce faire il est nécessaire de renforcer les bases actuelles par l'engagement de collaborateurs hautement qualifiés afin de diffuser les savoir-faire développés en Belgique dans les autres pays où **Newton 21** est implantée. Ces objectifs demandent des moyens financiers relativement importants pour pouvoir faire face, en phase de lancement d'activités, aux besoins de liquidités générés.
- **Notoriété:** **Newton 21** a besoin en permanence de soutenir sa notoriété afin d'assurer sa crédibilité et sa reconnaissance vis-à-vis de ses clients et prospects. L'entrée sur le Marché Libre devrait, à ce titre, favoriser sa visibilité dans les media.
- **Consolidation:** Dans certaines de ses filiales, **Newton 21** ne possède qu'une majorité faible, voire, dans deux cas, seulement 50%. L'augmentation de capital permettra de consolider la situation majoritaire de **Newton 21** là où ceci s'avère nécessaire pour approfondir son développement.

2.1.3 Nombre d'Actions offertes dans le cadre de l'Offre

L'Offre porte sur un maximum de 288.235 Actions nouvelles émises lors de l'augmentation de capital de maximum 2.450.000 EUR, prime d'émission comprise, qui a été décidée par l'assemblée générale des actionnaires du 30 novembre 2005. Au total, ces 288.235 Actions maximum offertes dans le cadre de l'Offre représentent 18,83% du

capital de **Newton 21** après augmentation de capital, en supposant qu'il soit souscrit à la totalité des Actions et avant exercice des Warrants. Toutes les Actions ont les mêmes droits et sont offertes aux mêmes conditions de souscription, sous réserve que seules 266.358 Actions maximum seront offertes avec un strip VVPR.

2.1.4 Absence d'option d'achat et d'augmentation de capital complémentaire (“green shoe”)

Newton 21 n'a pas prévu d'augmenter le nombre d'Actions offertes dans le cadre de l'offre, que ce soit par augmentation de capital complémentaire et/ou par vente d'Actions existantes.

2.1.5 Produit net de l'Offre

Sur la base d'une souscription totale pour l'Offre de 2.450.000 EUR, le produit net global de l'Offre s'élèvera au maximum à 2.100.000 EUR, en considérant la souscription intégrale des 288.235 Actions offertes.

Le montant correspondant à la souscription des Actions nouvelles à émettre par **Newton 21** dans le cadre de l'Offre en souscription publique (soit un montant de 2.450.000 EUR, en supposant qu'il soit effectivement souscrit à la totalité des Actions offertes en souscription publique) sera affecté à hauteur de maximum 2.450.000 EUR à l'augmentation du capital de la société, la prime d'émission étant immédiatement incorporée au capital. Ces fonds seront à la disposition de la société, sous déduction des frais de l'offre, et serviront au renforcement de sa structure financière et à la réalisation de sa stratégie telle que décrite au **Chapitre 2.1.2**.

Les frais liés à l'Offre et à l'admission aux négociations sur le Marché Libre sont estimés à environ 350.000 EUR et sont destinés à couvrir les frais légaux et administratifs, la rémunération des intermédiaires financiers et des conseillers, les frais de communication financière et les frais de placement. Ces frais seront intégralement pris en charge par **Newton 21**. Les intermédiaires financiers ne percevront aucune rémunération sous forme de titres de **Newton 21**.

2.1.6 Prix

L'Offre est une offre à prix ferme. Le prix auquel les Actions sont offertes a été fixé par **Newton 21**, en concertation avec DMR Finance et BluFinance, et s'élève à 8,5 EUR par Action. Ce prix valorise **Newton 21** à 13.014.140 EUR après augmentation de capital, à supposer que celle-ci soit intégralement souscrite. Une justification de cette valorisation figure au **point 2.2**.

Conformément à l'annexe à la Note d'Organisation publiée par Euronext Brussels, un avis d'Euronext Brussels annonçant l'introduction selon la procédure d'offre à prix ferme rappellera le nombre d'Actions mis à la disposition du marché, et le prix auquel ces Actions sont proposées. Cet avis sera publié en principe cinq jours de bourse au moins avant la date prévue pour la première cotation, soit le 22 décembre 2005.

2.1.7 Période d'acquisition et clôture anticipée

L'Offre court du 2 au 15 décembre 2005 inclus, sauf décision de clôture anticipée. L'offre pourra être clôturée par anticipation par DMR Finance en accord avec **Newton 21** dès que le nombre total d'Actions pour lesquelles des ordres ont été valablement introduits atteindra ou dépassera le nombre d'Actions offertes. Cette clôture sera annoncée par un avis sur le site Internet de **Newton 21** et par Euronext. L'offre restera ouverte durant trois jours ouvrables au moins.

2.1.8 Etablissement guichet

Les investisseurs souhaitant acquérir des Actions dans le cadre de l'Offre sont tenus d'introduire, durant la période précitée, un ordre au moyen du bulletin inséré dans le présent prospectus auprès de l'établissement guichet cité ci-dessous où des prospectus avec bulletins peuvent être obtenus :



Boulevard Anspach 111/3 – 1000 Bruxelles
Tél. : +32 (0)2 511 42 37 - Fax : +32 (0)2 514 31 95

Les ordres émanant des investisseurs peuvent également être introduits à l'intervention de tous autres établissements ou intermédiaires financiers membres d'Euronext Brussels (les "Membres").

Toute personne physique ou morale est habilitée à transmettre à DMR Finance ou aux Membres des ordres d'achat. Un seul bulletin par investisseur sera accepté. Un ordre ne pourra être dissocié entre plusieurs intermédiaires financiers et devra être confié à un seul intermédiaire. Si DMR Finance constate ou est en possession d'éléments permettant de supposer que des ordres différents ont été introduits pour le même investisseur, elle se réserve le droit de considérer ces ordres comme nuls. Par ailleurs, les ordres dont l'importance quantitative pourrait compromettre la liquidité du marché secondaire pourraient ne pas être pris en compte, en tout ou en partie.

Un même donneur d'ordres ne peut en outre pas émettre d'ordres portant sur un nombre d'Actions supérieur à 20 % du nombre d'Actions offertes, et ne peut transmettre un ou plusieurs ordres qu'à un seul intermédiaire financier. Ces ordres d'achat doivent être libellés au prix de l'offre et dans les conditions fixées dans le présent prospectus. Ces ordres peuvent en outre faire l'objet d'une réduction totale ou partielle.

2.1.9 Répartition et réduction éventuelle

Il est prévu d'allouer l'Offre en deux tranches :

- 50 % des titres offerts dans le cadre de l'Offre, soit maximum 144.118 Actions, seront alloués par **Newton 21** par l'intermédiaire de DMR Finance, afin de servir prioritairement les investisseurs qui souhaiteraient acquérir des Actions dans le cadre de l'Offre par l'intermédiaire direct de DMR Finance ("l'Offre Prioritaire"), que ces ordres soient introduits directement auprès de DMR Finance ou qu'ils soient introduits par l'intermédiaire d'un Membre d'Euronext où les investisseurs ont un compte;
- 50 % des titres offerts dans le cadre de l'Offre, soit maximum 144.117 Actions, seront alloués par **Newton 21** par l'intermédiaire des autres établissements ou intermédiaires financiers auprès desquels les investisseurs pourraient introduire des ordres d'achat, ou à DMR Finance pour les ordres qui n'auraient pas été servis dans le cadre de l'Offre Prioritaire à la clôture de celle-ci ("l'Offre Non Prioritaire").

Il est également prévu que DMR Finance et BluFinance, en accord avec **Newton 21**, pourront en cours d'offre attribuer à l'une de ces deux offres les Actions qui n'auraient pas été attribuées dans le cadre de l'autre offre. Il est également prévu que, si l'application d'un éventuel taux de réduction n'aboutissait pas à un nombre entier d'Actions, ce nombre serait arrondi au nombre entier inférieur.

2.1.9.1 L'Offre Prioritaire

Les ordres qui seraient introduits durant la période de l'Offre directement auprès de DMR Finance seront honorés prioritairement à concurrence d'un nombre maximum de 114.118 Actions. Dès que le nombre total d'Actions pour lesquelles des ordres auront été valablement introduits atteindra ou dépassera ce seuil, l'Offre Prioritaire pourra être clôturée anticipativement. Les investisseurs peuvent participer à l'Offre Prioritaire pour un plus grand nombre d'Actions, mais pour le surplus, leurs ordres seront soumis aux mêmes règles que l'Offre Non Prioritaire. Le résultat de l'Offre Prioritaire pourra faire l'objet d'un avis publié par Euronext Brussels.

2.1.9.2 L'Offre Non Prioritaire

Les ordres qui seraient introduits durant la période de l'Offre auprès des Membres d'Euronext et de DMR Finance seront transmis par ces derniers à Euronext Brussels au plus tard à la clôture de l'Offre, soit au plus tard le 15 décembre 2005 (sauf en cas de clôture anticipée de l'Offre), à l'heure fixée par Euronext Brussels et communiquée par cette dernière dans l'avis publié à cet effet le 19 décembre 2005 (sauf en cas de clôture anticipée de l'Offre). La validité de ces ordres d'achat est limitée à la seule journée de l'introduction.

Ces ordres seront centralisés par Euronext Brussels, qui déterminera au vu de ceux-ci le nombre total d'Actions demandées :

- si le nombre de titres demandés est inférieur au nombre de titres offerts, les ordres seront satisfaits à 100 %. Si toutefois l'état du marché ne permettait pas de servir les donneurs d'ordres dans des conditions satisfaisantes, Euronext Brussels, en accord avec DMR Finance, BluFinance et **Newton 21**, pourra reporter l'introduction à une date ultérieure;
- si le nombre de titres demandés est supérieur au nombre de titres offerts, après consultation de DMR Finance, BluFinance et **Newton 21**, Euronext Brussels décidera du taux de service des ordres, étant entendu que ce taux ne peut être inférieur à 1 %. Cette réduction s'opèrera selon des règles objectives visant à favoriser une évolution harmonieuse du marché par une diffusion adéquate des Actions.

Le jour de l'introduction, Euronext Brussels informera chaque Membre d'Euronext du nombre de titres qui lui aura été alloué et générera les transactions correspondantes vers les systèmes de règlement-livraison. Euronext Brussels publiera par ailleurs un avis de résultat. Cet avis précisera le taux de réduction éventuel appliqué aux ordres d'achat. Les résultats de l'Offre Prioritaire et de l'Offre Non Prioritaire et, le cas échéant, la répartition des Actions seront publiés dans la presse financière dans les trois jours suivant la clôture de l'Offre.

2.1.10 Strips VVPR

En raison des conditions légales liées à l'octroi du régime VVPR et d'une réduction de capital opérée par **Newton 21** en 2004 partiellement par voie d'exonération d'appel de fonds (sur cette réduction de capital voir 3.2.7 Evolution du capital depuis 2001), une petite partie des Actions offertes (soit 7.5 % de l'Offre) ne remplissent pas les conditions pour bénéficier d'un précompte mobilier réduit et, en conséquence, seront livrées sans strip VVPR. Par contre, les 266.358 Actions maximum offertes restantes, soit une grande partie de l'Offre, pourront bénéficier du régime du précompte mobilier réduit. Elles seront par conséquent émises avec des strips VVPR.

DMR Finance fournira ses meilleurs efforts pour s'assurer que les Actions offertes avec strips VVPR soient livrées aux investisseurs particuliers et aux investisseurs soumis à l'impôt sur les personnes morales, dans cet ordre de priorité. Cependant, aucune garantie ne peut être donnée à cet égard. Si le nombre total d'Actions allouées aux investisseurs particuliers excède le nombre total de strips VVPR disponibles, ce qui est peu probable compte tenu du faible nombre d'Actions livrées sans strip VVPR, les strips VVPR seront répartis entre les investisseurs particuliers sur une base proportionnelle.

Les coupons représentant le droit aux dividendes et au taux ordinaire du précompte mobilier, seront attachés à chaque Action. En outre, les Actions jouissant du régime VVPR seront accompagnées d'une seconde feuille de coupons, donnant le droit à leur titulaire de bénéficier des dividendes à un taux réduit de précompte mobilier de 15 %. Les coupons de cette seconde feuille doivent porter les mêmes numéros de séquence que ceux des coupons ordinaires et ils doivent porter la mention "strips-VVPR". Les strips VVPR seront cotés sur Euronext Brussels et pourront être négociés séparément. Ils sont offerts dans le cadre de l'Offre. Le précompte mobilier réduit au taux de 15 % sera obtenu par la remise des deux coupons portant le même numéro à **Newton 21** ou à l'agent chargé du service financier avant la fin de la troisième année suivant l'année au cours de laquelle le dividende a été mis en paiement.



2.1.11 Paiement des Actions

Les Actions allouées dans le cadre de l'Offre seront payées sous valeur au plus tôt le troisième jour ouvrable bancaire suivant la publication de l'avis sur le résultat de l'Offre par Euronext Brussels, et au plus tard le 22 décembre 2005. Le paiement fera l'objet d'une publication dans la presse.

En signant le formulaire de souscription, le souscripteur donne procuration à son organisme financier de débiter son compte d'un montant équivalent au nombre d'Actions lui adjudgées multiplié par 8,5 EUR.

2.1.12 Forme et livraison des Actions et des strips VVPR

Les Actions acquises dans le cadre de l'offre sont au porteur, conformément aux statuts de **Newton 21**

Ces Actions et les strips VVPR seront initialement représentés par un ou plusieurs certificats globaux déposés auprès de la Caisse Interprofessionnelle des dépôts et virements de titres (la "CIK"). Les investisseurs sont invités à indiquer sur leur bulletin de souscription s'ils souhaitent recevoir leurs Actions et strips VVPR, dans la mesure où ceux-ci sont disponibles, sous la forme d'une inscription en compte ou par livraison physique de titres au porteur

Si la forme d'une inscription en compte est choisie, les Actions et les strips VVPR seront livrés par inscription en compte contre paiement le 22 décembre 2005, ou aux alentours de cette date, sur les comptes titres des investisseurs par le biais de la CIK.

Si la livraison physique des Actions et des strips VVPR est choisie, les Actions et les strips VVPR concernés resteront représentés par des certificats au porteur globaux, et seules des livraisons par inscription en compte et des règlements par inscription en compte seront possibles jusqu'à ce que la livraison physique se produise (laquelle est attendue dans les trois mois à compter du jour de l'admission des Actions sur le Marché Libre).

Les actionnaires qui demandent la livraison physique des Actions devront supporter les taxes et les frais qui en découlent, lesquels consistent, entre autres, en des frais d'impression, une taxe de 0,6 % sur la livraison physique de titres au porteur acquis sur le marché secondaire et des frais de livraison matérielle des titres par l'établissement financier. Ces derniers s'élèvent environ à 20 EUR (augmentés d'une taxe sur la valeur ajoutée éventuellement applicable) par livraison demandée aux guichets de DMR Finance. Les investisseurs sont invités à se renseigner sur les frais qui pourraient être demandés par d'autres établissements financiers.

2.1.13 Service financier

CBC assurera le service financier des Actions. Le service financier comprend le paiement des dividendes et le dépôt des Actions en prévision de la participation aux assemblées générales des actionnaires. La banque CBC ne demandera aux titulaires des Actions aucun frais pour la fourniture de ces services], mais les investisseurs ont toute liberté de s'adresser à un autre établissement financier pour, entre autres, encaisser des dividendes ou déposer des Actions en prévision d'une participation à une assemblée générale. Il convient que les investisseurs s'informent eux-mêmes des montants que d'autres intermédiaires financiers pourraient leur réclamer à ce titre.

2.1.14 Jouissance des Actions

Les Actions offertes participeront aux résultats à partir du 1er janvier 2006. Les Actions provenant de l'exercice éventuel des Warrants participeront à la répartition des bénéfices éventuels à compter de l'exercice social commençant le 1er janvier de l'année de l'émission de ces Actions.

2.1.15 Frais

Les frais éventuellement réclamés par des intermédiaires financiers autres que DMR Finance et auprès desquels des ordres de souscription des Actions seraient introduits sont à charge des investisseurs.

2.1.16 Engagement de “best effort”

La bonne fin de l’Offre n’est pas garantie, d’une manière ou d’une autre, par DMR Finance. **Newton 21** se réserve par conséquent la possibilité d’annuler ou de réduire l’Offre et de renoncer à émettre tout ou partie des Actions offertes dans le cadre de l’Offre si toutes les Actions qui en font l’objet n’ont pas été placées à la date de clôture de l’Offre. En ce cas, un avis sera publié dans la presse fixant les modalités d’annulation et les montants éventuellement payés pour des Actions demandées mais non attribuées seront remboursés dans les jours suivant la date de paiement, sans que les personnes ayant effectué ces versements ne puissent exiger des intérêts sur les montants qu’ils auraient ainsi versés.

2.1.17 Clause de Lock Up

Alma Finance SA et CEM SA détiendront ensemble 79,4 % de **Newton 21** après l’admission des Actions sur le Marché Libre, à supposer que l’ensemble des Actions offertes dans le cadre de l’Offre soient intégralement souscrites. Ces actionnaires se sont engagés à conserver un minimum de 65% des Actions **Newton 21** en leur possession pendant un délai minimum de 2 ans à dater de l’admission des Actions sur le Marché Libre, hormis en cas de dépôt d’un avis d’OPA ou d’OPE auprès de la CBFA conformément à l’arrêté royal du 8 novembre 1989, et sous réserve par ailleurs de cessions éventuelles d’Actions au management de filiales de **Newton 21** en échange d’un engagement de lock-up équivalent dudit management sur les Actions ainsi acquises.

2.1.18 Droit applicable et compétence

La présente Offre est faite exclusivement en Belgique, et dans aucun autre Etat. Sous réserve des réglementations impératives applicables le cas échéant à l’offre et à la diffusion du prospectus à l’étranger, l’offre est régie par le droit belge. Tout litige en rapport avec cette opération sera soumis à la compétence exclusive du tribunal de commerce de Bruxelles.

2.1.19 Calendrier indicatif de l’offre

Approbation du prospectus par la CBFA :	29 novembre 2005
Publication de l’avis initial d’Euronext:	30 novembre ou 1 ^{er} décembre 2005
Ouverture de l’Offre :	2 décembre 2005
Clôture de l’Offre	Au plus tard le 15 décembre 2005
Publication du résultat de la centralisation par Euronext Brussels :	19 décembre 2005
Allocation des Actions :	19 décembre 2005
Date de Règlement-livraison :	22 décembre 2005
Date de 1 ^{ère} négociation :	22 décembre 2005

2.1.20 Contrat d’animation de marché

Un contrat d’animation de marché sera conclu entre **Newton 21** et DMR Finance.

2.2. Eléments d’appréciation du prix d’offre de EUR 8,5 par Action

La valorisation des Actions **Newton 21** a été réalisée sur base des éléments prévisionnels fournis par la société, notamment le budget de l’exercice 2005 ainsi que le business plan portant sur la période 2006 – 2008.

Les valorisations établies ci-après sont dites « pre – money » soit avant augmentation de capital.

Deux méthodes de valorisation ont été retenues.



2.2.1 Valorisation par actualisation de cash flows

Méthodologie

La méthode de l'actualisation des cash flows libres permet de prendre en considération l'ensemble des facteurs particuliers qui caractérisent la société et le groupe (risque, évolution de la rentabilité, normalisation des résultats, ...).

Le cash flow libre se définit comme le cash flow net d'impôt, duquel sont retirés les investissements, la variation du besoin de fonds de roulement et le remboursement des dettes. Les cash flows libres sont actualisés à un taux représentatif du coût du capital de la société (return exigé par ses actionnaires). La valeur ainsi obtenue est la valeur théorique des fonds propres.

Les cash flows libres sont considérés en deux périodes. Pendant la période de visibilité, ils sont calculés selon un business plan détaillé. Ensuite, la société est supposée garder un rythme de croisière, en effectuant les investissements de remplacement nécessaires pour le maintien de son activité. Un taux de croissance constant est dès lors appliqué aux cash flows libres.

Le coût du capital est déterminé sur base des paramètres observés sur les marchés financiers à la date de l'évaluation. Il reflète le taux de return exigé par des actionnaires pour un niveau de risque donné. Il se compose d'un taux sans risque et d'une prime de risque (prime de risque moyenne de marché, multipliée par le coefficient de risque relatif de la société, son coefficient bêta).

Business Plan

Le business plan utilisé est celui fourni par **Newton 21** qui s'étend de 2005 à 2008 (**voir chapitre 7.2**)

Les hypothèses principales retenues sont :

une croissance du chiffre d'affaires de 13% en moyenne entre 2005 et 2008;

une croissance de l'Ebitda pour atteindre une marge de 15 % en 2008, soit la moyenne du secteur des agences de communication;

des investissements en immobilisations corporelles atteignant 2% du chiffre d'affaires en 2008, l'activité de **Newton 21** n'étant que peu capitalistique.

La croissance des résultats prévus en 2006 et 2007 s'explique notamment par les différentes opérations de croissance interne et externe réalisées en 2005 (**voir chapitre 7.1**).

A l'issue du business plan, la société est supposée évoluer en rythme de croisière et une croissance du cash flow libre à l'infini de 1% a été considérée pour calculer une valeur de sortie (méthode de Gordon Shapiro).

Le business plan ne tient pas compte d'acquisitions que **Newton 21** pourrait être amené à réaliser dans les prochains exercices et n'inclut pas d'éventuelles distributions de dividendes.

Paramètres d'évaluation

Taux d'actualisation des cash flows :	14,1%
Taux sans risque :	3,5%
Prime de risque de marché :	5,3%
Bêta retenu :	2

Taux de croissance à l'issue du business plan : 1%

Valorisation des intérêts minoritaires : 40% de la valeur consolidée soit la part des minoritaires dans l'Ebitda consolidé.

Résultats consolidés (EUR 000)	2005	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires	33.536	39.659	44.503	48.779
Ebit	956	2.876	5.209	6.312
Marge brute d'autofinancement	642	1.985	3.890	4.841
- variation BFR	191	771	26	150
- investissements	-1.159	-180	-750	-1.000
- variation dette nette	829	-580	-130	0
Free Cash Flow to Equity	503	1.996	3.037	3.991
Free cash flow actualisé	497	1.727	2.299	2.642
Somme des Free Cash Flows actualisés	7.165			
Valeur Terminale actualisée	20.368			
Valorisation consolidée	27.533			
- Minoritaires	11.013			
Valorisation Part du groupe	16.520			

La valorisation ne tient pas compte de l'augmentation de capital 2005. Le résultat obtenu est donc un résultat pre money.

2.2.2 Valorisation par application de multiples boursiers de sociétés comparables.

Méthodologie

La méthode consiste à appliquer à des données issues du compte de résultats ou du bilan de la société à évaluer des facteurs de capitalisation déduits de l'observation d'un échantillon international de valeurs du secteur le plus proche des activités de la société.

Les ratios retenus pour l'évaluation de **Newton 21** mettent en rapport

- le cours de bourse et le résultat net courant (« Price / Earnings », ou « P / E »,),
- la valeur de l'entreprise (somme de la valeur de marché de ses fonds propres et de son endettement net) et son résultat d'exploitation (« Enterprise Value / Earnings Before Interest and Tax », ou « EV / EBIT »,),
- la valeur de l'entreprise et son cash flow d'exploitation (« Enterprise Value / Earnings Before Interest, Tax, depreciation and Amortization », ou « EV / EBITDA »).



Constitution de l'échantillon de sociétés comparables

Un échantillon de valeurs opérant dans le secteur des marketing services et dans la publicité a été retenu. Cet échantillon comprend d'une part des réseaux publicitaires internationaux et d'autre part des sociétés de taille plus modeste opérant dans des niches du marché de la communication et des marketing services.

Description des entreprises de l'échantillon (source Boursorama.com; Bloomberg)

Réseaux Publicitaires Internationaux

Publicis

Publicis Groupe est le 1^{er} groupe européen de communication. Son activité s'articule principalement autour de 2 pôles :

- Publicité : réalisation de campagnes publicitaires, prestations de conseil en stratégie, de communication institutionnelle et financière, de communication santé, de marketing relationnel, etc. Les prestations sont assurées notamment au travers de 3 réseaux mondiaux (Publicis Worldwide, Saatchi and Saatchi, Leo Burnett Worldwide);
- Prestations de conseil et d'achat média (n° 2 mondial) : activités menées essentiellement par le biais des réseaux Starcom MediaVest Group et Zenith Optimedia.
- Le groupe développe également une activité de vente d'espaces publicitaires. La répartition géographique du CA est la suivante : Europe (41,3%), Amérique du Nord (42,7%) et autres (16%).

Havas

Havas figure parmi les principaux groupes mondiaux de conseil en communication. Le CA par réseau d'activité se répartit comme suit :

- réseau de communication intégrée (68%; Euro RSCG Worldwide) : interventions sur l'ensemble des métiers de la communication (publicité, marketing services, marketing interactif, communication institutionnelle et santé) au sein d'entités totalement intégrées;
- réseau d'expertise média (18%; Media Planning Group) : prestations de planning stratégique, d'achat d'espaces et de conseil media;
- réseau d'agences créatives (14%; Arnold Worldwide Partners).
- La répartition géographique du CA est la suivante : France (19,8%), Grande-Bretagne (14,8%), Europe (17,7%), Amérique du Nord (39,2%), Asie-Pacifique (4,3%) et Amérique latine (4,2%).

Omnicom

Omnicom Group est active dans les marketing services (Communication Spécialisée, Public Relations et Customer Relationship Management), la publicité et l'achat d'espace publicitaire. Omnicom opère via des réseaux régionaux, nationaux et internationaux.

WPP

Présent dans 106 pays, WPP Group est l'un des principaux groupes de communication mondiaux. Son activité s'organise autour de 4 pôles :

- publicité et médias (81,8% du CA). Le réseau publicitaire de WPP Group comprend notamment les agences Young & Rubicam, Ogilvy & Mather Worldwide et J Walter Thompson. Le groupe intervient également dans l'achat d'espaces publicitaires par l'intermédiaire de ses filiales Tempus, MindShare, Media Edge et Media Insight;
- gestion de l'image, communication spécialisée et marketing relationnel (11%): communication institutionnelle et financière, communication santé, marketing des services, etc.;
- conseil et études de marché (4,1%): Kantar Group;
- relations publiques (3%). Le groupe intervient notamment pour le compte de Procter & Gamble, Aventis, Nestlé, Sony, Ford, Merck, etc.

Géographiquement, le CA se ventile comme suit: Royaume-Uni (10%), Europe Continentale (33,1%), Amérique du Nord (37%) et autres (19,9%).

Interpublic

Interpublic est un réseau international actif dans la publicité et les marketing services. Interpublic opère dans le domaine de l'achat d'espace publicitaire, du marketing direct, de la communication santé, du marketing interactif, de la promotion des ventes via des réseaux nationaux et internationaux.

Valassis Communications

Valassis Communications est active dans la publication et la conception de coupons de réduction à destination des producteurs de biens de consommation grand public. Valassis conçoit des programmes de promotion des ventes, de marketing direct, de merchandising, de marketing interactif via la presse.

Harte – Hanks

Harte-Hanks est une société de marketing direct active principalement en Amérique du Nord et en Europe et dont l'activité comprend l'ensemble des services de marketing direct et ciblé ainsi que la publication de supports publicitaires destinés aux shoppers (The Pennysaver, The Flyer).

Sociétés de Marketing Services et Communication de niche

Hi Media

Hi-Media est la 1re régie publicitaire française sur Internet. Le groupe propose également des prestations de services marketing et de paiement électronique. Le CA par activité se répartit comme suit:

- vente d'espaces publicitaires (81,7%);
- prestations de services marketing (13,4%): conseil en conception de campagnes, location de fichiers d'adresses postales et électroniques, réalisation de campagnes de publicité;
- prestations de services de paiement en ligne (4,9%): mise à disposition d'une plate-forme de paiement intégrant des solutions utilisant principalement des appels téléphoniques et des messages surtaxés et des paiements par cartes bancaires. 61,4% du CA est réalisé en France.

Media 6

Média 6 est spécialisé dans la Publicité sur le Lieu de Vente (PLV, 66,7% du CA), les espaces de vente (6,8%) et le mobilier commercial (26,5%).



L'activité du groupe s'articule autour de 3 pôles :

- ingénierie et production (76,6%). Cette activité regroupe les savoir-faire techniques du groupe (carton, plastique, métal, bois);
- design et création (16,2% du CA) : création de matériel PLV et mobilier sous la forme de dessins ou de maquettes;
- installation (7,2%).

Média 6 s'adresse aux marchés suivants: parfumerie/cosmétique (52,6%), grande distribution (9,5%), textile/habillement (9,1%), médical (8,7%), services (3,9%), photo/vidéo/informatique (3,3%), alimentation (2,5%), auto/bricolage (1,9%), arts de la table (1,8%), tabac (1,6%), papeterie/édition (1,3%) et autre (3,8%).

High Co

High Co est spécialisé dans les prestations de conseil en marketing opérationnel. Le CA par activité se répartit comme suit :

- prestations de services de communication (82,4%) : prestations dans les domaines de la publicité, de la promotion des ventes, du marketing en ligne, de la communication sur le point de vente, des relations publiques, etc.;
- développement de programmes de recrutement et de fidélisation (16,3%) : réalisation de campagnes d'échantillonnage, d'animations dans les magasins, d'outils de mesure de l'impact des marques, etc.;
- autres (1,3%) : notamment prestations de conseil en stratégie de marque.
75,7% du CA est réalisé en France.

Multiple boursiers observés pour les sociétés de l'échantillon (source FactSet – JCF Finance)

Price / Earnings	2005 e	2006 e
Havas	20,8 x	13,8 x
Interpublic	ns	18,8 x
WPP	16,4 x	14,4 x
Omnicom	18,0 x	16,1 x
Publicis	17,7 x	15,6 x
Valassis	19,1 x	16,6 x
Harte Hanks	20,0 x	17,3 x
Hi Media	ns	20,5 x
Media 6	11,1 x	10,1 x
High Co	15,1 x	13,2 x
Moyenne	17,3 x	15,6 x

EV / EBIT	2005 e	2006 e
Havas	10,8 x	9,5 x
Interpublic	7,5 x	5,6 x
WPP	11,1 x	
Omnicom	11,7 x	10,6 x
Publicis	8,6 x	7,4 x
Valassis	12,1 x	10,5 x
Harte Hanks	11,6 x	10,5 x
Hi Media	ns	ns
Media 6	6,2 x	5,8 x
High Co	10,5 x	8,5 x
Moyenne	10,0 x	8,6 x

EV / EBITDA	2005 e	2006 e
Havas	8,5 x	7,7 x
Interpublic	4,9 x	4,0 x
WPP	9,3 x	7,9 x
Omnicom	10,4 x	9,4 x
Publicis	7,2 x	6,2 x
Valassis	11,1 x	9,7 x
Harte Hanks	10,0 x	9,0 x
Hi Media	ns	ns
Media 6	4,1 x	3,9 x
High Co	7,4 x	6,3 x
Moyenne	8,1 x	7,1 x

Valorisation sur base du Price/ Earnings

EUR 000	2005	2006
Earnings Part du groupe avant amortissement de goodwill et charge exceptionnelle	349	962
Multiple	17,3 x	15,6 x
Valorisation	6.030	15.051

Note : la charge exceptionnelle considérée uniquement en 2005 est relative aux frais liés à l'augmentation de capital (EUR 350 000) qui, par définition, sont non récurrents.





Valorisation sur base EV/Ebit et EV/Ebitda

EUR 000	2005	2006
EBIT	956	2.876
Multiple	10,0 x	8,6 x
Entreprise Value	9.576	24.791
• dette nette (+cash) (avant augmentation de capital)	-281	2.579
• Minoritaires	-3.718	-10.948
Valorisation	5.577	16.422

EUR 000	2005	2006
EBITDA	1.443	3.205
Multiple	8,1 x	7,1 x
Entreprise Value	11.671	22.851
• dette nette (+cash) (avant augmentation de capital)	-281	2.579
• Minoritaires	-4.556	-10.172
Valorisation	6.834	15.258

Synthèse des valorisations obtenues par la méthode des comparables boursiers

EUR 000	2005	2006
P/E	6.030	15.051
EV/Ebit	5.577	16.422
EV/Ebitda	6.834	15.258
Moyenne	6.147	15.577

La différence perceptible entre les résultats obtenus par l'application de la méthode des multiples sur les données 2005 et l'application de cette méthode sur les données 2006 provient des nombreux investissements en croissance interne (démarrage de filiales) et en croissance externe qui ont pesé sur le résultat 2005 mais sont gage de croissance pour les années 2006 et suivantes.

Par mesure de prudence et bien que ne reflétant pas complètement le potentiel de valorisation de **Newton 21**, la valorisation sur base des données 2005 a néanmoins été conservée et intégrée dans la moyenne, ce qui conduit à une valorisation moyenne par la méthode des multiples de 10.9 EUR millions.

2.2.3 Synthèse des valorisations obtenues par les différentes méthodes

Méthode (EUR)	Valorisation (EUR 000)	Valorisation par action
Actualisation de cash flows	16.520	13,29
Multiples	10.862	8,74
Moyenne	13.691	11,02

Le prix proposé de EUR 8,5 par Action valorise Newton 21 à EUR 10.564.140, ce qui représente donc une décote supérieure à 20 % par rapport à la moyenne des calculs présentés supra.

2.3. Renseignements concernant les Actions faisant l'objet de l'offre

2.3.1 Nature des Actions

Les Actions sont toutes des actions ordinaires au porteur, sauf demande du titulaire des actions concernées en application des dispositions légales permettant la conversion en actions nominatives.

2.3.2 Cessibilité des Actions

Les Actions sont librement cessibles.

2.3.3 Valeur nominale des Actions

Les Actions sont sans mention de valeur nominale.

2.3.4 Droits attachés aux Actions

2.3.4.1 Exercice des droits afférents aux Actions

Newton 21 peut suspendre l'exercice des droits afférents aux Actions faisant l'objet d'une copropriété ou d'un usufruit jusqu'à ce qu'une seule personne soit désignée en tant que bénéficiaire de ces droits.

2.3.4.2 Admission aux assemblées

Pour être admis à l'assemblée, les titulaires d'actions au porteur doivent déposer leurs actions au lieu et dans le délai indiqués dans la convocation. Les titulaires d'actions nominatives peuvent assister à l'assemblée moyennant le respect des formalités spéciales indiquées dans la convocation concernant leur intention d'assister à l'assemblée.

2.3.4.3 Droit de vote

Chaque Action donne droit à une voix, sauf les suspensions concernant de tels droits de vote imposées par ou en vertu de la loi ou des statuts de **Newton 21**. Les actionnaires peuvent voter par procuration.

2.3.4.4 Appels de fonds

Les appels de fonds concernant les Actions sont décidés souverainement par le conseil d'administration de **Newton 21**.

2.3.4.5 Droit à la distribution de dividendes

Les Actions offertes ont le même statut que toutes les Actions de **Newton 21** qui sont en circulation, quant aux dividendes qui pourraient être déclarés au cours de l'exercice fiscal débutant le 1er janvier 2006 et au cours des exercices fiscaux futurs.

En règle générale, **Newton 21** ne peut distribuer de dividendes qu'après l'approbation des actionnaires de la société lors d'une assemblée générale, bien que le conseil d'administration puisse décider de distribuer des acomptes sur dividendes sans une telle approbation des actionnaires.

2.3.4.6 Droit à la distribution en cas de liquidation

En cas de liquidation de **Newton 21**, et ce après apurement de toutes les dettes, charges et frais de liquidation, l'actif net sera également réparti entre toutes les Actions, sous déduction des versements restant éventuellement à effectuer sur ces Actions.



2.3.4.7 Droit à se prononcer sur la dissolution de la société

La décision de dissolution volontaire de **Newton 21** revient à l'assemblée générale.

2.3.4.8 Augmentation de capital et droit de préférence

En vertu du droit belge des sociétés, **Newton 21** peut augmenter son capital social par décision de l'assemblée générale des actionnaires de **Newton 21**, prise à une majorité de 75% des votes émis, lors d'une réunion à laquelle au moins 50% du capital social de **Newton 21** est présent ou représenté. L'assemblée générale de **Newton 21** du 30 novembre 2005 a également donné autorisation au conseil d'administration d'augmenter le capital par le biais du capital autorisé, dans les limites légales.

2.3.4.9 Approbation des comptes

Les comptes annuels de **Newton 21** sont soumis à l'approbation des actionnaires à l'occasion de l'assemblée générale annuelle qui se réunit le premier vendredi du mois de juin. Si ce jour est un jour férié, l'assemblée aura lieu le jour ouvrable suivant.

2.3.4.10 Prescription des dividendes en Belgique

Conformément à l'article 2277 du Code civil, le droit au paiement des dividendes est prescrit après cinq ans, seulement s'il s'agit de titres nominatifs. Dans le cas de titres au porteur, les dividendes ne sont en principe pas prescriptibles. La société a toutefois la possibilité, sur la base de la loi du 24 juillet 1921, modifiée par la loi du 22 juillet 1991, de déposer ces dividendes à la Caisse de Dépôts et de Consignations. Les dividendes ainsi déposés et non réclamés après trente ans sont acquis à l'Etat.

2.3.4.11 Remplacement des Actions en cas de vol

Ce régime est défini par la loi du 24 juillet 1921 relative à la dépossession involontaire des titres au porteur. Il prévoit que:

- l'opposition doit être notifiée à l'Office National des Valeurs Mobilières qui la publie dans le Bulletin des Oppositions. La signification d'opposition doit être opérée soit par lettre recommandée, soit par exploit d'huissier, soit par déclarations sur place;
- le paiement est suspendu et toute négociation de ces titres est frappée de nullité;
- les titres sont restitués au propriétaire dès qu'ils sont retrouvés;
- s'ils ne sont pas retrouvés, le paiement définitif des intérêts et dividendes et éventuellement du capital devenu exigible ou de toute distribution du capital ou boni de liquidation ou la délivrance d'un double des titres égarés sont obtenus après quatre ans.

2.3.4.12 Régime fiscal des Actions

Le chapitre suivant résume les principales caractéristiques du régime fiscal en vigueur pour les résidents belges qui ont la pleine propriété des Actions. Ce résumé est basé sur le droit fiscal belge (et ses interprétations) en vigueur à la date du présent prospectus et est donné sous réserve de modifications ultérieures de cette législation, éventuellement avec effet rétroactif.

L'attention du public est cependant attirée sur le fait que ces informations ne constituent qu'un résumé des dispositions fiscales applicables, lesquelles sont susceptibles d'être modifiées, et que leur situation particulière doit être étudiée avec leur conseiller fiscal habituel.

Le présent résumé ne prend pas en compte et ne commente pas le droit fiscal de tout pays autre que la Belgique. Les acheteurs et les souscripteurs potentiels des Actions sont invités à consulter leurs conseillers fiscaux personnels à propos des conséquences fiscales belges et autres de l'achat, la propriété et la vente des Actions. Il ne décrit pas les aspects fédéraux et régionaux belges en matière de droits de succession et de donations. En outre, le présent résumé ne traite pas des aspects fiscaux belges applicables aux acheteurs potentiels soumis à des régimes fiscaux autres que ceux de la Belgique, ou qui s'ajoutent à celui-ci, et ne traite pas de toutes les catégories possibles de détenteurs de titres, dont certaines peuvent être soumises à des règles spéciales.

2.3.4.13 Remarques générales concernant les dividendes

Selon la législation fiscale actuelle, les dividendes d'actions payés par des sociétés belges sont soumis à une retenue à la source d'un précompte mobilier de 25 %.

Pour autant que la société qui distribue le précompte n'ait pas renoncé irrévocablement à cette réduction, le précompte mobilier peut sous certaines conditions être réduit de 25% à 15 %. et ce, notamment pour les actions émises dans le cadre d'une offre publique après le premier janvier 1994. Les actions pouvant bénéficier de ce précompte mobilier réduit peuvent être émises conjointement avec, ou accompagnées, d'un "strip VVPR" (Verlaagde voorheffing / Précompte réduit) qui est un instrument séparé représentant le droit pour son titulaire de percevoir un dividende au taux de précompte mobilier réduit de 15%. Une grande partie des Actions offertes par **Newton 21** dans le cadre de la présente Offre, soit 266.358 Actions maximum, bénéficieront de ce régime de précompte mobilier réduit à 15 % et seront munies d'un strip VVPR (voir la section 2.1.10 du prospectus).

2.3.4.14 Régime de la taxe sur les opérations de bourse (TOB) et de la taxe sur la livraison matérielle des titres au porteur (TLT)

Le régime de la taxe sur les opérations de bourse (TOB) et de la taxe sur la livraison matérielle de titres au porteur (TLT) applicable aux Actions dépend de l'origine des titres concernés.

La souscription, c'est-à-dire l'achat sur le marché primaire (le marché des émissions de titres) d'une ou plusieurs des Actions provenant de l'augmentation du capital de **Newton 21**, ne donne pas lieu au prélèvement d'une taxe sur les opérations de bourse (TOB).

La livraison sous forme matérielle de tout titre au porteur acquis sur le marché primaire ne donne pas lieu au prélèvement de la taxe sur la livraison matérielle de titres au porteur (TLT).

L'achat sur le marché secondaire d'une ou plusieurs des Actions est soumis à une taxe de 0,17 % sur les opérations de bourse (TOB), plafonnée à un maximum de 500 EUR par opération. Il en est de même en ce qui concerne un achat de strips VVPR.

La livraison sous forme matérielle de tout titre acquis sur le marché secondaire donne lieu au prélèvement de la taxe de 0,6 % sur la livraison matérielle de titres au porteur. Cette taxe est également due en cas de livraison de strips VVPR.

2.3.4.15 Personnes physiques résidant en Belgique

Dividendes

Les dividendes distribués à une personne physique n'ayant pas investi dans les Actions à titre professionnel, sont soumis à l'impôt sur les revenus belges, sur la base des principes suivants:

Un précompte mobilier de 25 ou 15% (selon que la personne physique détient ou non un strip VVPR pour l'Action concernée) est retenu sur le montant brut du dividende. Les bénéficiaires de ces dividendes ne doivent pas déclarer



les revenus sur lesquels le précompte mobilier a déjà été retenu, mais ils en ont toujours le droit. Seules les personnes dont le revenu imposable est inférieur au minimum imposable peuvent tirer profit de la déclaration de dividendes sur lesquels le précompte mobilier belge a été retenu. Si le précompte mobilier dû n'a pas été retenu, les dividendes en Belgique doivent être déclarés dans la déclaration fiscale annuelle.

Lorsqu'ils sont déclarés, ces dividendes font l'objet d'un impôt à un taux distinct de 25 ou 15 % selon le cas. Cet impôt sera augmenté des impôts locaux complémentaires en faveur des agglomérations et des communes qui varient généralement entre 6 et 9% de l'impôt dû.

Plus-values

Les plus-values d'opérations sur valeurs mobilières, qui s'inscrivent dans le cadre de la gestion normale du patrimoine privé, ne sont en principe pas imposables dans le chef d'une personne physique qui n'a pas investi dans ces valeurs mobilières à titre professionnel.

Les plus-values sur actions qui font partie d'une participation importante (plus de 25 % des droits dans la société, détenues à un moment quelconque durant les 5 dernières années directement ou indirectement par le cédant ou un membre de sa famille) réalisées à l'occasion d'une cession à titre onéreux à une personne morale résidente hors de l'UE, sont en principe soumises à un impôt de 16,5 % (à augmenter des impôts locaux complémentaires en faveur des agglomérations et des communes qui varient généralement entre 6 et 9 % de l'impôt dû, en vertu des articles 465 et suivants du CIR 1992). Dans ce cas, ces plus-values doivent être déclarées dans la déclaration fiscale annuelle.

Si les plus-values sont le résultat d'opérations spéculatives, elles sont imposées distinctement au taux de 33 % (à augmenter des impôts locaux complémentaires en faveur des agglomérations et des communes, qui varient généralement entre 6 et 9% de l'impôt dû).

Les moins-values sur actions ne sont pas déductibles fiscalement, à moins qu'elles ne découlent d'opérations spéculatives, auquel cas elles peuvent être déduites des revenus réalisés à l'occasion de transactions spéculatives. Les pertes qui découlent de moins-values spéculatives peuvent être reportées pendant 5 périodes imposables.

Les personnes physiques résidentes belges détenant des strips VVPR à des fins privées ne sont pas soumises à l'impôt belge sur les plus-values lors de la cession des strips VVPR et ne peuvent déduire les moins-values résultant de telles cessions. Les personnes physiques résidentes belges peuvent, cependant, être soumises à un taux de 33% (à majorer des additionnels locaux) si la plus-value est considérée comme étant de nature spéculative ou si elle est réalisée en dehors du cadre de la gestion normale d'un patrimoine privé. Les moins-values découlant de transactions spéculatives ou d'opérations sortant du cadre d'une gestion normale sont en principe déductibles des revenus provenant des transactions similaires.

Les plus-values réalisées sur des strips VVPR par des personnes physiques résidentes belges détenant les actions à des fins professionnelles sont imposables à titre de revenus ordinaires, et les moins-values sur les strips VVPR sont déductibles.

2.3.4.16 Sociétés dont le siège social se trouve en Belgique

Dividendes

Les dividendes payés à une société résidente belge sont en principe déductibles de la base imposable de l'impôt des sociétés à raison de 95% du montant reçu, à condition que la société bénéficiaire détienne dans le capital de la société distributrice une participation, au moment de l'attribution ou de la mise en paiement du dividende, de 10% au moins, ou dont la valeur d'investissement atteigne au moins 1,2 MEUR (le "régime RDT"). Les actions doivent avoir la nature d'immobilisations financières et avoir été détenues en pleine propriété pendant une période ininterrompue d'au moins un an.

Lorsque les conditions concernant le régime RDT ne sont pas remplies, la société bénéficiaire sera imposée sur les dividendes au tarif de l'impôt des sociétés.

En principe, un précompte mobilier de 25 ou 15 % (selon que la société détient ou non un strip VVPR pour l'Action concernée) doit être retenu. Il peut être imputé sur l'impôt des sociétés dû et il sera, dans la mesure où il dépasse l'impôt devant réellement être payé, remboursé pour autant que la société bénéficiaire ait la pleine propriété des actions au moment de l'attribution ou de la mise en paiement du dividende et pour autant que cette attribution ou mise en paiement n'ait entraîné aucune réduction de valeur ou moins-value sur actions.

Les versements de dividendes à des sociétés mères ressortissantes d'un pays de l'UE sont exempts de précompte mobilier à condition que la société mère détienne une participation d'au moins 20 % dans le capital de la société filiale et que cette participation ait été conservée pendant une période ininterrompue d'au moins un an. Si, au moment de l'attribution des dividendes, cette participation minimale n'est ou n'a pas été conservée pendant une période ininterrompue d'au moins un an, la société UE peut quand même demander l'exemption si elle s'engage à conserver sa participation durant au moins un an à partir de l'acquisition.

Plus-values

Les plus-values réalisées sur les actions sont en principe exonérées de l'impôt des sociétés à condition que les revenus des actions remplissent les conditions requises pour bénéficier du régime RDT, sans que la condition de participation minimale d'au moins 10% ou d'une valeur d'acquisition d'au moins 1,20 MEUR doive être remplie. Les moins-values sur actions ne sont, en principe, pas déductibles.

2.3.4.17 Contribuables soumis à l'impôt des personnes morales

Dividendes

Les dividendes sont, en principe, soumis au prélèvement d'un précompte mobilier belge de 25 ou 15% (selon que le contribuable soumis à l'impôt des personnes morales détient ou non un strip VVPR pour l'Action concernée). Cette retenue constitue l'imposition définitive pour le contribuable.

A défaut de prélèvement du précompte mobilier, le paiement du précompte mobilier doit être effectué par le bénéficiaire du dividende, qui doit remplir une déclaration de précompte mobilier dans les 15 jours suivant l'attribution ou la mise en paiement du dividende. Les dividendes sont censés être attribués le dernier jour de la période imposable au cours de laquelle ils ont été reçus par le bénéficiaire.

Plus-values

Les plus-values réalisées sur actions ne sont en principe pas imposables. Cependant, lorsque les actions font partie d'une participation importante (voir ci-dessus), la plus-value sera imposée dans certaines conditions à 16,5% (à majorer des centimes additionnels en faveur des agglomérations et communes et qui varient généralement entre 6 et 9% de l'impôt à payer et de l'impôt complémentaire de crise). Les moins-values sur les actions ne sont pas déductibles.

Les plus-values réalisées sur des strips VVPR ne sont pas imposables et les moins-values sur les strips VVPR ne sont pas déductibles.



2.4. Admission des Actions aux négociations sur le Marché Libre

2.4.1 Le Marché Libre

Le Marché Libre est un marché organisé par Euronext Brussels. Il ne constitue pas un marché réglementé au sens de l'article 2, 3° de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers. En conséquence, les émetteurs des instruments financiers admis à la négociation sur le Marché Libre ne sont pas tenus des obligations découlant de l'admission aux négociations sur un marché réglementé. Ceci implique notamment :

- l'obligation de publier des comptes annuels selon les normes comptables IAS/IFRS adoptées au niveau européen, pour les deux ou trois derniers exercices, n'est pas applicable aux sociétés admises sur le Marché Libre : ces dernières sont uniquement astreintes aux obligations comptables que leur impose leur forme sociale, sans exigence d'antériorité comptable;
- l'obligation de diffuser des informations à titre occasionnel (informations susceptibles d'influencer le cours de manière sensible) ou périodique (états financiers trimestriels, semestriels ou annuels) n'est pas non plus applicable aux sociétés admises sur le Marché Libre : ces dernières peuvent ne diffuser que les informations que leur impose le droit comptable et le droit des sociétés;
- les sociétés admises sur le Marché Libre n'ont aucune obligation d'adapter leurs structures de gouvernance pour se mettre en conformité par rapport au Code Lippens, ou, à défaut, d'exposer pourquoi elles entendent y déroger ("comply or explain") : elles peuvent se contenter de se conformer aux prescriptions du Code des sociétés;
- les sociétés admises sur le Marché Libre n'ont aucune obligation d'adapter leurs structures de gouvernance pour se mettre en conformité par rapport au Code Lippens, ou, à défaut, d'exposer pourquoi elles entendent y déroger ("comply or explain") : elles peuvent se contenter de se conformer aux prescriptions du Code des sociétés;
- l'obligation que les dirigeants conservent les titres qu'ils détiennent au moment de l'introduction en bourse durant un certain temps n'est pas non plus applicable, sauf sur une base volontaire : l'opération peut être structurée selon la volonté des dirigeants de la société candidate.

Par contre, les interdictions pénales de manipulation de cours et de délit d'initié visées par les articles 25 et 40 de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers sont d'application sur le Marché Libre, conformément aux articles 7 et 8 de l'arrêté royal du 26 juin 2003 portant diverses dispositions relatives aux marchés secondaires d'instruments financiers.

2.4.2 Les négociations sur le Marché Libre

Le Marché Libre est un marché organisé par Euronext Brussels. A cet effet, Euronext Brussels a édicté un certain nombre de règles destinées à préserver le bon fonctionnement, l'intégrité et la transparence de ce marché et à garantir la protection des intérêts des investisseurs. Ces règles peuvent être résumées comme suit :

- les transactions se font à l'unité, en un seul fixing par séance, à 15h00 (lignes principales) ou 15h30 (lignes secondaires), au comptant (l'acheteur est redevable des capitaux, le vendeur des titres, dès l'exécution de l'ordre);
- la diffusion et la confrontation des ordres d'achat et de vente et la transmission des données de marché y relatives se déroulent en utilisant les systèmes de négociation et de transmission d'information d'Euronext;

- Euronext Brussels peut prendre toute décision utile au bon fonctionnement du Marché Libre, et notamment décider de modifier les horaires de négociation, de suspendre de manière temporaire ou définitive la négociation d'une valeur dans l'intérêt du marché, d'annuler un cours, notamment en cas d'erreur manifeste, et en conséquence d'annuler l'ensemble des transactions effectuées à ce cours, etc.;
- si la comparaison des ordres dans le carnet central se traduit par une variation du cours du titre concerné de plus ou moins 10 %, celui-ci est automatiquement "réservé" (il n'est pas coté jusqu'au prochain fixing). Euronext Brussels édite alors un prix indicatif, qui peut être utilisé pour fixer les seuils que le titre ne pourra franchir sans être à nouveau réservé;
- les intermédiaires financiers peuvent traiter directement entre eux, de gré à gré, les titres admis sur le Marché Libre, sans en référer à Euronext;
- la compensation et le règlement livraison peuvent se faire au travers des systèmes de LCH.Clearnet SA, de la CIK et d'Euroclear, le règlement livraison s'effectuant trois jours après la négociation. Dans le cas contraire, les formalités d'inscription nominative et de radiation auprès de l'émetteur ou du prestataire chargé de l'administration de ses livres s'effectuent par ordre de mouvement à la diligence des Membres d'Euronext ayant négocié.

2.4.3 L'admission des Actions sur le Marché Libre

L'accord d'Euronext Brussels pour l'admission sur le Marché Libre de la totalité des Actions représentatives du capital de **Newton 21**, soit 1.531.075 Actions, a été demandé. Ces Actions proviennent de 1.242.840¹ Actions ordinaires anciennes entièrement libérées et de 288.235 Actions nouvelles à provenir de l'augmentation de capital faisant l'objet de l'Offre. En outre, l'admission de 266.358 strips VVPR et de 76.554 Actions nouvelles futures à provenir de l'exercice des Warrants (**voir 3.2.2**) a également été demandée. En cas d'exercice de l'ensemble des warrants, un total de 1.607.629 Actions seraient admises sur le Marché Libre.


Cependant, l'admission à la négociation des Actions sur le Marché Libre ne deviendra effective qu'à compter du 22 décembre 2005. Les Actions seront cotées sous le symbole **NTON** et circuleront sous le code ISIN suivant : BE 0003833507. Les strips VVPR seront cotés sous le symbole **NTONS** et circuleront sous le code ISIN suivant : BE 0005601720.

La première négociation des Actions sur le Marché Libre s'effectuera à l'initiative et sous la responsabilité de DMR Finance, avec le concours de **Newton 21**.

¹ soit 414.280 Actions anciennes, divisées par 3 en date du 30 novembre 2005







Renseignements de caractère général concernant l'émetteur et son capital



3. Renseignements de caractère général concernant l'émetteur et son capital

3.1. Renseignements concernant l'émetteur

3.1.1. Dénomination et siège social

La société porte la dénomination de "**Newton 21**". Le siège social est établi à 1040 Bruxelles, 24 Boulevard Louis Schmidt.

3.1.2. Forme juridique

Newton 21 est une société anonyme de droit belge, faisant ou ayant fait appel public à l'épargne au sens de l'article 438 du Code des sociétés.

3.1.3. Constitution et durée

La société a été constituée le 11 mars 1991 pour une durée illimitée.

3.1.4. Banque-Carrefour des Entreprises

Toute personne physique ou morale souhaitant exercer une activité commerciale en Belgique doit être inscrite auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises, et recevoir un numéro d'identification unique. En l'espèce, **Newton 21** est identifiée sous le numéro: 0443.670.476 (Bruxelles).

3.1.5. Exercice social

L'exercice social de **Newton 21** débute le premier janvier pour se clôturer le trente et un décembre de chaque année.

3.1.6. Assemblée générale

L'assemblée générale annuelle des actionnaires se réunit le premier vendredi du mois de juin à 14 heures, ou, si ce jour n'est pas un jour ouvrable, le jour ouvrable suivant. Une assemblée générale extraordinaire peut être convoquée, chaque fois que l'intérêt de **Newton 21** l'exige, par le conseil d'administration ou par le commissaire et doit être convoquée à la demande des actionnaires représentant au moins un cinquième du capital social de **Newton 21**.

La convocation à l'assemblée générale doit contenir un ordre du jour indiquant les points à traiter. Elle doit être publiée au Moniteur belge ainsi que dans un organe de presse de diffusion nationale au moins 15 jours avant l'assemblée. Une telle publication dans un organe de presse ne sera pas requise si la convocation concerne une assemblée tenue dans la commune, au lieu, jour et heure indiqués dans les statuts et dont l'ordre du jour se limite à l'examen des comptes annuels, le rapport annuel, le rapport des commissaires et le vote sur la décharge des administrateurs et des commissaires.

Ces convocations doivent être communiquées 15 jours avant l'assemblée aux titulaires d'actions nominatives, porteurs d'obligations nominatives, titulaires d'un droit de souscription ou warrant nominatif, aux titulaires de certificats nominatifs émis avec la collaboration de **Newton 21**, administrateurs et commissaires de **Newton 21**.

Pour être admis à l'assemblée, les titulaires d'actions au porteur doivent déposer leurs actions au lieu et dans le délai indiqués dans la convocation. Les titulaires d'actions nominatives peuvent assister à l'assemblée moyennant le respect des formalités spéciales indiquées dans la convocation concernant leur intention d'assister à l'assemblée.

3.1.7. Consultation des documents sociaux

Les comptes sociaux de **Newton 21** sont déposés à la Banque Nationale de Belgique. Les statuts peuvent être obtenus au greffe du Tribunal de commerce de Bruxelles.

3.1.8. Contrôle

Le commissaire de **Newton 21** est B. GUEVAR & Co SCPRL, ayant son siège social chaussée de Waterloo 1268, 1180 Bruxelles, représenté par Monsieur Bertrand Guevar, réviseur d'entreprises. Il a été nommé le 4 juin 2004 en qualité de commissaire pour un mandat de 3 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2006.

B. GUEVAR & Co SCPRL a également procédé à la révision des comptes sociaux de **Newton 21** des exercices 2002 et 2003.

Rapport sur les comptes sociaux de l'exercice 2004

Les comptes sociaux de l'exercice clos le 31 décembre 2004 ont été certifiés avec la réserve suivante :

“L'actif du bilan de la société reprend une créance de l'ordre de 0,7 million EUR sur une filiale détenue en portefeuille. Compte tenu de la situation financière de cette société (fonds propres négatifs), j'estime qu'il existe une incertitude quant à la récupération de cette créance. Aucune réduction de valeur n'a été actée dans le bilan clôturé au 31/12/2004.

A mon avis, sous réserve de ce qui précède, et compte tenu des dispositions légales et réglementaires qui les régissent, les comptes annuels clôturés au 31 décembre 2004 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société et les informations données dans l'annexe sont adéquates.

Sans remettre en cause l'opinion avec réserve exprimée ci-dessus, j'attire l'attention sur l'annexe XVII des comptes annuels qui fait mention d'un litige relatif à des cautions appelées dans le cadre de la liquidation judiciaire d'une ancienne filiale.”

La créance identifiée par le commissaire comme potentiellement non récupérable dans sa totalité est relative à une avance effectuée par **Newton 21** à sa filiale suisse. **Newton 21** a récemment confirmé son soutien au management renouvelé de cette filiale et estime que l'amélioration des perspectives de cette filiale permet actuellement de ne pas procéder à une réduction de valeur. **Newton 21** réexaminera cependant cette question lors de l'établissement des comptes clôturés au 31 décembre 2005.

Rapport sur les comptes sociaux de l'exercice 2003

Les comptes sociaux de l'exercice clos le 31 décembre 2003 ont été certifiés avec réserve suivante :

*“La société **Newton 21**, qui détient un portefeuille de participations dans plusieurs sociétés belges et étrangères, actives dans le secteur de la publicité, a acté dans son bilan au 31 décembre 2003 des réductions de valeurs importantes et adéquates. Il subsiste cependant quelques incertitudes quant à la récupération (totale ou partielle) de certaines créances pour lesquelles le risque peut être globalement estimé à 0,5 million EUR.*

A mon avis, sous réserve de ce qui précède, et compte tenu des dispositions légales et réglementaires qui les régissent, les comptes annuels clôturés au 31 décembre 2003 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société et les informations données dans l'annexe sont adéquates.”



La créance identifiée par le commissaire comme potentiellement non récupérable dans sa totalité est relative à une avance effectuée par **Newton 21** à sa filiale suisse. Cette réserve est commentée ci-dessus.

Rapport sur les comptes sociaux de l'exercice 2002

Les comptes sociaux de l'exercice clos le 31 décembre 2002 ont fait l'objet d'une déclaration d'abstention de la part du commissaire, motivée comme suit :

*“La société **Newton 21** Europe détient un portefeuille important de participations financières dans plusieurs sociétés belges et étrangères, actives dans le secteur de la publicité. En raison de la situation financière de certaines filiales et de l'évolution de leurs résultats ainsi que des résultats prévisionnels, il existe un nombre important d'incertitudes majeures sur l'évaluation des participations détenues dans ces sociétés. Ces incertitudes concernent plus particulièrement :*

- la participation détenue dans la SA Banco pour un montant de 136.029 EUR;
- la participation détenue dans la SA SDA pour un montant de 20.091 EUR;
- la participation détenue dans la société de droit suisse **Newton 21** W&G AG pour un montant de 102.424 EUR;
- les participations détenues dans les sociétés de droit français Orbisso et Richard Peyrat & Associés pour des montants respectivement de 1.667.588 EUR et 429.683 EUR;

Newton 21 Europe enregistre également parmi ses actifs des créances sur certaines filiales précitées qui représentent pour les mêmes raisons une incertitude quant à la récupération. Il s'agit d'une créance de 456.573 EUR sur la société de droit suisse **Newton 21** W&G AG et de 63.184 EUR sur la SA SDA.

En vu du nombre significatif d'incertitudes, exposées dans le paragraphe précédent, je suis dans l'impossibilité de formuler une opinion sur le caractère fidèle des comptes annuels.

Compte tenu des incertitudes majeures décrites au paragraphe précédent, je ne suis pas en mesure d'émettre une opinion sur le fait que les comptes annuels clôturés au 31 décembre 2002 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société“.

Suite aux remarques et commentaires du commissaire, **Newton 21** a procédé en 2003 à des réductions de valeur d'un montant supérieur à EUR 5 millions sur ses participations financières. Ces remarques n'ont pas été réitérées par la suite.

3.1.9. Objet social

Newton 21 est habilitée à exercer les activités suivantes conformément à l'article 3 de ses statuts :

- toutes activités généralement pratiquées par une agence de publicité, ainsi que toutes celles se rapportant aux arts graphiques, à l'édition pour compte propre ou pour compte de tiers, ainsi que toutes activités de commercialisation de tous produits;
- toutes activités se rapportant au domaine de l'audiovisuel, en matière notamment de conception, de fabrication et de diffusion ainsi que tous travaux de traduction, de traitement de textes en sous-traitance et la vente d'adresses professionnelles, l'étude de marché, le sondage d'opinions et le conseil en gestion d'entreprises (consultants);

- détention de participations;
- toutes opérations généralement quelconques, industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières se rapportant directement ou indirectement à son objet;
- s'intéresser par toutes voies dans toutes affaires, entreprises ou sociétés ayant un objet analogue, similaire ou connexe ou qui sont de nature à favoriser le développement de son entreprise.

3.2. Renseignements concernant le capital de l'émetteur

3.2.1. Capital social

Après l'émission et la souscription de toutes les Actions faisant l'objet de l'Offre, le capital souscrit de **Newton 21** s'élèvera 7.267.982,61 EUR, prime d'émission incorporée au capital, laquelle sera immédiatement intégrée au capital, et sera représenté par 1.531.075 Actions.

3.2.2. Plan de warrants

Dans le cadre d'un plan adopté par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de **Newton 21** en date du 30 novembre 2005, **Newton 21** a émis 76.554 Warrants en faveur des membres du personnel et des collaborateurs du groupe **Newton 21**, permettant chacun à leur détenteur de souscrire à une Action. Les caractéristiques ainsi que les conditions d'octroi et d'exercice complètes des Warrants ont été définies à cette occasion. Les caractéristiques et conditions principales peuvent être résumées comme suit :

Nombre: 76.554 Warrants. A ce jour, aucun warrant n'a été octroyé.

Forme: Chaque warrant est nominatif et ne peut être converti en titres au porteur ou sous toute autre forme.

Proportion d'échange: Chaque warrant donne droit à son titulaire de souscrire une action nouvelle de **Newton 21**, à libérer entièrement.

Incessibilité des warrants: Les warrants sont incessibles entre vifs et ne peuvent être cédés, sans l'autorisation du conseil d'administration de **Newton 21**. Ils sont cessibles pour cause de décès uniquement aux enfants et au conjoint survivant du bénéficiaire, sauf dérogation expresse par le conseil d'administration.

Prix des warrants: déterminé par le conseil d'administration au moment de l'offre, qui peut décider d'octroyer les Warrants gratuitement.

Bénéficiaires potentiels: toute personne physique ou morale rendant des services professionnels, à titre principal ou accessoire, au profit direct ou indirect de **Newton 21**, d'une société liée ou d'une société dans laquelle **Newton 21** détient une participation, en qualité d'employé, d'administrateur, de consultant ou autre. La détermination précise des bénéficiaires est décidée par le conseil d'administration de **Newton 21**, à son entière discrétion, sous réserve que les warrants devront être octroyés à titre principal à des membres du personnel et à titre accessoire aux autres personnes rentrant dans la catégorie précitée.

Période d'exercice: la période d'exercice sera déterminée par le conseil d'administration au moment de chaque offre, cette période d'exercice devant expirer dans tous les cas au plus tard dix ans à dater de la date d'émission des warrants. Des sous-périodes d'exercice ont par ailleurs été prévues, en ce compris toute autre date ou période décidée par le conseil d'administration ou à tout moment en cas de changement de contrôle de **Newton 21** ou de lancement d'une offre publique d'acquisition sur **Newton 21**.



Conditions liées au caractère exerçable des warrants : les warrants octroyés aux bénéficiaires peuvent être soumis par le conseil d'administration à certaines conditions (période minimale de prestation, ...) à remplir pour devenir exerçables.

Prix d'exercice par warrant : Pour les bénéficiaires faisant partie des membres du personnel de **Newton 21** ou d'une de ses filiales, le prix d'exercice de chaque warrant sera égal :

- si les actions de **Newton 21** ne sont pas (ou ne sont pas encore) négociées sur un marché, au prix fixé par le conseil d'administration dans la lettre d'offre, conformément aux règles légales applicables;
- si les actions de **Newton 21** sont négociées sur un marché, au choix du conseil d'administration de **Newton 21**, au cours de clôture des actions de **Newton 21** à la veille de la date de l'offre ou à la moyenne sur les 30 jours calendriers précédant la date d'offre des cours de clôture des actions de **Newton 21**, sur le marché sur lequel lesdites actions sont négociées.

Pour les bénéficiaires autres que des membres du personnel de **Newton 21** ou d'une de ses filiales, le prix d'exercice de chaque warrant ne pourra être inférieur ni à la valeur intrinsèque des actions, déterminée conformément à l'article 598 du Code des sociétés, ni, si les actions de **Newton 21** sont négociées sur un marché, au choix du conseil d'administration, soit (1) au cours de clôture des actions de **Newton 21** à la veille de la date de l'offre soit (2) à la moyenne des cours de clôture des actions de **Newton 21** des trente jours calendriers précédant la date de l'offre.

Divers : Le conseil d'administration est habilité à adopter, fixer, définir et/ou interpréter toutes les règles, prescriptions et autres conditions contenues dans le présent Plan, et prendre toutes les décisions nécessaires ou supposées souhaitables pour l'administration, la gestion et l'application du présent Plan.

3.2.3. Capital autorisé

Le conseil d'administration de **Newton 21** est autorisé à augmenter en une ou plusieurs fois le capital social à concurrence d'un montant maximum de 4.817.985,11 EUR. Cette autorisation comprend le pouvoir d'émettre des obligations convertibles et des droits de souscription. L'apport peut prendre toute forme, en ce compris des apports en espèces ou en nature, l'incorporation de réserves ou de primes d'émission. L'autorisation a été conférée au conseil d'administration pour une durée renouvelable de cinq ans à compter de la publication aux Annexes du Moniteur belge de la décision de l'assemblée générale du 30 novembre 2005. Le conseil d'administration peut, à cette occasion, limiter ou supprimer le droit de préférence des actionnaires, dans l'intérêt social et moyennant le respect des conditions légales, en faveur d'une ou plusieurs personnes déterminées qu'il choisit, et notamment au profit de membres du personnel ou de dirigeants d'entreprise de **Newton 21** ou de sociétés dans laquelle **Newton 21** détient une participation directe ou indirecte.

Les statuts ont également spécifiquement autorisé le conseil d'administration à procéder à une augmentation de capital en cas d'offre publique d'acquisition des titres de **Newton 21**. Cette autorisation a été conférée au conseil d'administration pour une période renouvelable de trois ans à compter de la publication aux Annexes du Moniteur belge de la décision de l'assemblée générale du 30 novembre 2005.

3.2.4. Rachat d'actions propres

Les statuts de **Newton 21** autorisent le conseil d'administration, pour une période de dix-huit mois prenant cours le 30 novembre 2005, d'acquérir et d'aliéner des actions de **Newton 21** à concurrence de maximum dix pour cent (10%) du nombre d'actions représentant le capital, moyennant une contre-valeur qui ne pourra être inférieure de plus de dix pour cent (10%) au cours le plus bas des douze derniers mois précédant l'opération, et qui ne pourra être supérieure de plus de dix pour cent (10%) au cours le plus haut des vingt (20) dernières cotations précédant l'opération, dans le respect des conditions prévues à l'articles 620 du Code des sociétés.

Les statuts prévoient en outre qu'aucune décision préalable de l'assemblée générale n'est requise lorsque l'acquisition ou la cession par **Newton 21** de ses propres actions ou parts bénéficiaires est nécessaire pour éviter à **Newton 21** un dommage grave et imminent. Cette faculté n'est valable que pour une période de trois ans à dater de la publication au Moniteur belge de la décision de l'assemblée générale du 30 novembre 2005.

3.2.5. Publicité des participations importantes

Par décision du 30 novembre 2005, l'assemblée générale extraordinaire de **Newton 21** a décidé de faire application de l'article 14 de la loi du 2 mars 1989 relative à la publicité des participations importantes dans les sociétés cotées en bourse et réglementant les offres publiques d'acquisition. En conséquence, les dispositions de l'article 12 de la loi du 2 mars 1989 ont été déclarées intégralement applicables à la société.

Pour l'application de cet article, les quotités applicables sont fixées à cinq pour cent et à tout multiple de cinq pour cent. Les délais sont quant à eux ceux prévus par l'article 12 de la loi du 2 mars 1989.

Mis à part les exceptions prévues à l'article 545 du Code des sociétés, nul ne peut prendre part au vote à l'assemblée générale de la société pour un nombre de voix supérieur à celui afférent aux titres dont il a déclaré la possession vingt jours au moins avant la date de l'assemblée générale.

3.2.6. Titres non représentatifs du capital

Newton 21 n'a émis aucune part non représentative du capital, obligation, obligation convertible ou assortie de warrants.





3.2.7. Evolution du capital depuis 2001

Date	Description	Montant de l'opération	Capital après l'opération	Prime d'émission ou d'apport	Nombre d'actions créées	Nombre total d'Actions
23/01/2001	Augmentation de capital	3.718.403 EUR (montant partiellement libéré)	7.436.806 EUR	Néant	150.000	300.000
31/05/2001	Augmentation de capital	1.860.224 EUR (montant libéré à concurrence de 1.674.274 EUR)	9.297.030 EUR	Néant	74.409	374.409
27/03/2003	Augmentation de capital par voie d'apport en nature	990.000 EUR	10.287.030 EUR	Néant	39.871	414.280
28/09/2004 ³	Réduction de capital par voie d'apurement de pertes et exonération d'appel de fonds ^o	5.469.044,89 EUR	4.817.985,11 EUR	Néant	Néant	414.280
30/11/ 2005	Appel de la partie du capital non encore libérée	25.782 EUR	4.817.985,11 EUR	Néant	Néant	414.280
30/11/ 2005	Division de chaque Action en 3 Actions	Néant	4.817.985,11 EUR	Néant	828.560	1.242.840
30/11/2005	Augmentation de capital liée à l'Offre	2.450.000 EUR*	7.267.985,11 EUR*	1.332.629,04 EUR* incorporer au capital	288.235 *	1.531.075 *

* Dans l'hypothèse du placement intégral des Actions offertes dans le cadre de l'Offre.

^o L'assemblée générale du 28 septembre 2004 a procédé à une double réduction de capital. D'une part, le capital a été réduit à concurrence de 5.283.095 EUR par voie d'apurement de pertes survenues pour l'essentiel au cours de l'exercice comptable 2003. Ces pertes résultaient de la prise en charge par la société des réductions de valeur actées sur les participations financières et notamment celles relatives au goodwill. Par ailleurs, l'assemblée générale a procédé, lors de la même réunion, à une seconde réduction de capital à concurrence de 185.949,89 EUR par exonération de l'appel de fonds. Le montant total de la réduction de capital approuvée lors de cette assemblée s'élève dès lors à 5.469.044,89 EUR.

3.3. Renseignements de caractère général concernant l'actionariat de Newton 21

3.3.1. Situation de l'actionariat avant et après l'Offre

3.3.1.1 Actionariat avant l'Offre

Actionnaires	Nombre d'Actions	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de vote
Alma Finance SA [•]	993.495	79,94 %	993.495	79,94 %
CEM SA ^{••}	221.739	17,84 %	221.739	17,84 %
Egoprism SRL ^{•••}	26.634	2,14 %	26.634	2,14 %
Newton 21 Belgium SA ^{••••}	972	0,08 %	972	0,08 %
Total	1.242.840	100 %	1.242.840	100 %

- Société holding de droit luxembourgeois, détenue actuellement directement ou indirectement par Jacques Abergel (67%) et Alain Mahaux (29%), administrateur-délégué de Newton 21 ainsi que par M. Pascal Lambert et la Société Financière de Grimbergen pour le solde.
- Société de droit belge, détenue directement ou indirectement par M. Jacques Abergel (100 %).
- Société de droit français, détenue majoritairement par Mr. Patrick Levy-Waitz (85 %).
- Actions acquises par Newton 21 Belgium SA en 1997.

Les principaux bénéficiaires économiques des actionnaires de référence (Alma Finance et CEM) sont Alain Mahaux, l'actuel administrateur-délégué de **Newton 21**, et Jacques Abergel.

Jacques Abergel, de nationalité française et licencié en droit, a effectué toute sa carrière dans les médias et la publicité. Il a notamment été Directeur général d'Europe 1 et Président Directeur général de Giraudy (affichage). Il a également fondé la radio d'information économique BFM et a siégé dans de nombreux conseils d'administration de groupes internationaux parmi lesquels Publicis et Hachette.

3.3.1.2 Actionariat après l'Offre

En cas de placement intégral des Actions offertes dans le cadre de l'Offre, le capital de **Newton 21** sera réparti de la manière suivante :

Actionnaires	Nombre d'Actions	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de vote
Alma Finance SA	993.495	64,9%	993.495	64,9%
CEM SA	221.739	14,5%	221.739	14,5%
Egoprism SRL	26.634	1,7%	26.634	1,7%
Newton 21 Belgium SA	972	0,1%	972	0,1%
Public	288.235	18,8%	288.235	18,8%
Total	1.531.075	100%	1.531.075	100%



En cas de placement intégral des Actions offertes dans le cadre de l'Offre, et en cas d'exercice des 76.554 Warrants (non encore attribués à ce jour), le capital de **Newton 21** sera réparti de la manière suivante :

Actionnaires	Nombre d'Actions	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de vote
Alma Finance SA	993.495	61,8%	993.495	61,8%
CEM SA	221.739	13,8%	221.739	13,8%
Egoprism SRL	26.634	1,7%	26.634	1,7%
Newton 21 Belgium SA	972	0,1%	972	0,1%
Bénéficiaires du stock option plan	76.554	4,8%	76.554	4,8%
Public	288.235	17,9%	288.235	17,9%
Total	1.607.629	100,0%	1.607.629	100,0%

3.3.2. Parts du capital détenues par les membres des organes d'administration de Newton 21

A l'issue de l'admission des Actions **Newton 21** sur le Marché Libre d'Euronext Brussels, les membres du Conseil d'Administration et du comité stratégique de **Newton 21** détiendront et/ou contrôleront, directement ou indirectement 79,4% du capital et des droits de vote de **Newton 21**.

3.3.3. Modifications de l'actionnariat au cours des quatre derniers exercices

Au 31 mai 2001, l'actionnariat de **Newton 21** était composé de la Société Rochefortoise Marketing Services (SRMS*) (295.175 actions), Jacques Berrebi (59.533 actions), Mahaux Consult (19.377 actions) et **Newton 21 Belgium** (324 actions).

En avril 2003, SRMS détenait 394.579 actions après l'acquisition des actions de Mr Berrebi et la souscription à l'augmentation de capital du 27 mars 2003. En novembre et décembre 2003, Alma Finance a successivement acquis l'ensemble des actions de SRMS et de Mahaux Consult et cédé 73.913 actions à CEM ainsi que 8.878 actions à Egoprism. L'actionnariat est resté inchangé depuis lors (voir le Chapitre 3.3.1.1 pour une description de l'actionnariat actuel).

Dans le respect des engagements de lock-up décrits au **Chapitre 2.1.17**, Alma Finance et/ou CEM envisagent de céder en 2007 ou 2008 des titres de **Newton 21** à une des filiales de cette dernière, Carré Associates Belgium, en vue du règlement par cette dernière du prix convenu pour l'acquisition récente, toujours par cette dernière, d'une participation dans Carré Associates France (**sur le prix voir chapitre 4.1.2**).

- Sous - filiale de SR Téléperformance



Récapitulatif des modifications de l'actionnariat au cours des quatre derniers exercices

Date	Opération	Prix par action (ajusté pour tenir compte de la multiplication des titres effectuée en date du 30 novembre 2005)
23 janvier 2001	Augmentation de capital de EUR 3.718.403 Création de 450.000 actions	EUR 8.26
31 mai 2001	Augmentation de capital de EUR 1.844.551 Création de 223 227 actions	EUR 8.26
17 juin 2002	Cession de 59.533 actions de Jacques Berrebi à SRMS	EUR 8.33
27 mars 2003	Augmentation de capital de EUR 990.000 Création de 119.613 actions nouvelles	EUR 8.27
14 novembre 2003	Acquisition par Alma Finance de 1.183.737 actions à SRMS	EUR 2.53
5 décembre 2003	Acquisition par Alma Finance de 58.131 actions à Mahaux Consult	Transaction réalisée à EUR 1 pour l'ensemble des actions cédées.
5 décembre 2003	Cession par Alma Finance de 248.373 actions à CEM	EUR 0.8
15 décembre 2003	Cession par CEM de 67500 actions à Egoprism	EUR 2.53

3.3.4. Pactes d'actionnaires

Newton 21 n'a pas connaissance de l'existence de pactes d'actionnaires relatifs à la gestion de **Newton 21**, l'exercice du droit de vote des Actions ou encore la cessibilité d'Actions.

3.4. Distribution de dividendes

3.4.1. Dividende distribué au cours des trois derniers exercices

Newton 21 n'a pas distribué de dividende au cours des trois derniers exercices comptables.

3.4.2. Prescription

Les dividendes d'actions au porteur ne sont en principe pas prescriptibles. La société a toutefois la possibilité, sur la base de la loi du 24 juillet 1921, modifiée par la loi du 22 juillet 1991, de déposer ces dividendes à la Caisse de Dépôts et de Consignations. Les dividendes ainsi déposés et non réclamés après trente ans sont acquis à l'Etat.

3.4.3. Politique future de dividendes

Newton 21 n'envisage pas de distribuer de dividendes pour les exercices 2005, 2006 et 2007.

3.5. Marché du titre

A moins d'une clôture anticipée, les Actions de **Newton 21** seront admises aux négociations sur le Marché Libre d'Euronext Brussels, dans la catégorie « simple fixing » (cotation quotidienne à 15 H) à partir du 22 décembre 2005. Les Actions ne sont admises aux négociations sur aucune autre place et aucune demande en ce sens n'a été formulée par **Newton 21**.





Renseignements concernant l'activité

WWW.NEWTON21.COM

The Feel-Good Communication Group



4. Renseignements concernant l'activité

4.1. Présentation Synthétique

Le groupe chapeauté par **Newton 21** est un ensemble de sociétés spécialisées en communication et actives dans trois métiers de niche :

- le Shopper Relation Marketing
- le Marketing de la Santé et du Bien-être
- l'Active Marketing

Ces trois métiers de niche font partie de ce que l'on appelle communément les **"Marketing Services"**.

Les **Marketing Services** peuvent être définis comme une approche de communication différente dans la gestion d'une marque, en ne se contenant plus de travailler uniquement sur l'image, mais en opérant de manière transversale grâce à de multiples leviers: publicité sur le lieu de vente, direct marketing, packaging, promotion des ventes, événement, etc. Les Marketing services profitent d'une tendance lourde de l'industrie de la communication de réorientation, à leur profit, des budgets alloués à la publicité traditionnelle.

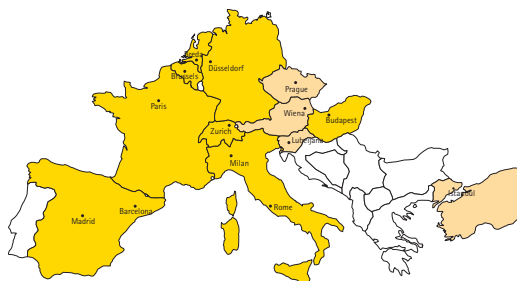
Le **"Shopper Relation Marketing"** consiste à étudier le comportement du consommateur au moment où il est effectivement acheteur (Shopper) et à mettre en oeuvre des stratégies et des outils de communication spécifiques à ce contexte.

Le **"Marketing de la Santé et du Bien-être"** est l'activité de marketing qui se focalise sur les secteurs de la santé (santé publique, laboratoires pharmaceutiques) et du bien-être, notamment pour l'industrie agro-alimentaire qui investit des sommes importantes pour développer des produits incorporant une composante santé ou bien être.

"L'Active Marketing" consiste à mettre en place des outils de communication multiples (sans se limiter aux mass media) afin de développer une marque et de maintenir une fidélité élevée des consommateurs. L'Active marketing porte aussi le nom de **« Brand Activation »**.

Créée en 1982 et désormais implantée dans 12 pays européens (voir la carte ci-après), **Newton 21** s'est développée de façon importante depuis fin 2003, date de son rachat à 100% par Alain Mahaux et ses partenaires.

Implantations Européennes de Newton 21 •



- Les implantations à Istanbul, Ljubljana, Vienne et Prague sont des concessionnaires de la marque Newton 21

Forte de plus de 200 collaborateurs, dirigée par son principal actionnaire et fondateur Alain Mahaux, **Newton 21** compte poursuivre son développement en Europe en ouvrant de nouveaux marchés et en diffusant son savoir-faire à plus haute valeur ajoutée (Shopper Relation Marketing et Marketing Santé et Bien-être) dans l'ensemble de son réseau.

Chiffres Clés consolidés (EUR 000)	2003	2004	2005e	2006e	2007e	2008e
Ventes et prestations	19.873	26.043	33.536	39.659	44.503	48.779
EBITDA	730	1.279	1.443	3.205	5.959	7.312
EBIT	340	813	956	2.876	5.209	6.312
Résultat net Part du groupe avant amortissement de goodwill	196	18	349	962	1.937	2.373
Résultat net Part du groupe après amortissement de goodwill	-233	-511	-235	378	1.353	1.788
Fonds propres groupe	7.223	6.665	8.569	8.946	10.299	12.088

Le résultat net part du groupe est calculé réductions de valeur sur participations effectuées en 2003. En 2005, il est calculé avant frais liés à l'augmentation de capital (EUR 350 000).

4.2. Historique de Newton 21

4.2.1. Création et développement 1983 – 1989: la naissance des Marketing Services

La création de **Newton 21** remonte à 1983 quand Alain Mahaux et un associé créent la sprl BIP (Belgian Industrial & Advertising Partners, ultérieurement rebaptisée BIP Communications), entreprise spécialisée dans l'édition de presse publicitaire dédiée au monde industriel. A cette époque BIP était pionnière dans ce marché de niche (le monde industriel), peu habitué à communiquer sur ses produits et doté d'un important potentiel de croissance.

BIP Communications va alors s'atteler à introduire en Belgique un concept totalement novateur venu des Etats-Unis : les Marketing Services (**voir définition ci-avant, 4.1**).

A cette époque des clients importants font confiance à BIP Communications et à son approche innovante : Mister Cash, Banksys (communication autour de la fusion Bancontact – Mister Cash), Carte Aurora, Crédit du Nord, Atlas Copco, Caisse Privée, ... Le chiffre d'affaires s'élève alors à environ EUR 2,5 millions et la société compte environ 25 collaborateurs.

En 1988, présentant un développement d'un marché important dans le secteur de la communication Santé et Bien Etre, Alain Mahaux lance au sein de BIP Communications un département Healthcare. Cette division va vite regrouper des spécialistes du domaine et permettre de gagner des clients de référence comme les laboratoires RORER, Boeringher, Eli Lilly, ... Désireux d'affirmer le caractère spécifique de cette activité, BIP Communications le filialisera en créant la société New Way en 1989 (société, qui opère aujourd'hui sous la marque **Newton 21 Healthcare**).

4.2.2. Le partenariat avec SR Téléperformance

L'année 1991 marque un tournant important pour l'entreprise avec l'arrivée dans son capital du groupe français SR Communications, société cotée en Bourse (Paris) et devenue depuis SR Téléperformance.

SR Communications était à l'époque développée autour de deux pôles : les Marketing Services et le Télémarketing. Convaincue de l'approche de marché d'Alain Mahaux, SR Communications entre au capital de BIP Communications au travers de SRC Europe, une société holding créée pour l'occasion, qui deviendra l'actuel **Newton 21 Europe**.



L'objectif de SRC Europe était alors de créer un réseau européen d'entreprises spécialisées en Marketing Services et en Communication Santé et Bien Etre.

Rapidement, SRC Europe fait l'acquisition de plusieurs sociétés spécialisées aux Pays Bas, en France et en Espagne (Barcelone).

Le groupe compte alors plus de 70 collaborateurs et gère des budgets de clients prestigieux: Ericsson, Exxon Chemicals Europe, Schering Plough, UCB, Boeringher, Wyeth.

En 1998, SRC prend le nom de **Newton 21**, dénomination alliant à la fois la révolution des idées et un clin d'œil au vingt et unième siècle.

L'année 2000 voit une relance du développement du groupe suite à une augmentation de capital souscrite par SR Téléperformance. Deux nouvelles acquisitions à Madrid et à Rome marquent également cette année.

Par ailleurs, **Newton 21** investit dans un segment de marché prometteur, le Shopper Relation Marketing en faisant l'acquisition de 55% de Carré Jaune (devenue aujourd'hui Carré Associates). Cette activité est aujourd'hui l'un des moteurs de la croissance de **Newton 21**.

En 2001, convaincue de l'importance du marché suisse pour le secteur de la communication Healthcare, **Newton 21** crée une joint venture, **Newton 21 Zurich**, avec un partenaire local. Cette entreprise va ainsi pouvoir capitaliser sur le savoir faire de **Newton 21** et démarcher les nombreuses entreprises pharmaceutiques établies en Suisse. De plus l'arrivée de **Newton 21** en Suisse sert de tremplin pour le développement vers d'autres pays germaniques: l'Autriche et l'Allemagne.

A partir de 2002, pour assurer un développement plus rapide de **Newton 21** tout en limitant les risques inhérents au rachat d'entreprises, **Newton 21** développe un système de concession de marques. En échange de royalties calculées sur la marge brute, les concessionnaires peuvent utiliser le nom **Newton 21** et bénéficient du savoir faire et de l'expérience du groupe.

Ce système permet également au groupe d'entrer sur des marchés réputés difficiles ou à la maturité non encore avérée. **Newton 21** se réserve cependant la possibilité, une fois le potentiel et la rentabilité démontrés, d'entrer dans le capital des concessionnaires.

C'est sur cette base qu'en 2002, **Newton 21** a accordé une concession de marque à une agence turque d'Istanbul, en 2003 à une agence hongroise de Budapest, en 2004 à une agence autrichienne de Vienne et une agence tchèque de Prague, et enfin, en 2005 à une agence slovène de Ljubljana.

4.2.3. 2003: le Management Buy Out d'Alain Mahaux et de Jacques Abergel

En novembre 2003, suite à la décision de SR Téléperformance de se séparer de toute activité non liée directement au télémarketing, Alain Mahaux et ses associés Jacques Abergel, Claude Pasque et Pascal Lambert, par le biais d'Alma Finance, rachètent ensemble 100% des actions **Newton 21**.

A partir de ce moment, le groupe ne va cesser de se développer. Outre les concessions de marques évoquées plus haut, **Newton 21** acquiert 17% supplémentaires de Carré Associates en décembre 2004 et en février 2005, acquiert une participation majoritaire de 67% dans la Fabbrica (devenue aujourd'hui **Newton 21 Milan**) agence spécialisée en Marketing Services à Milan.

Cette acquisition est suivie en avril 2005 par l'acquisition (via Carré Associates) d'une petite structure en France qui devient, dans la foulée, Carré Associates France et a pour objectif de conquérir le marché français du Shopper Relation Marketing.

Toujours en avril 2005, **Newton 21** crée, en partenariat avec un associé, **Newton 21 Germany**, basée à Dusseldorf. Cette agence prometteuse a déjà engrangé d'importants clients tels que Honeywell Bull (Alarmes) et Schwartzkopf (Produits Capillaires).

Enfin, conformément à sa stratégie, **Newton 21** acquiert en juillet 2005, 50% des parts de **Newton 21 Budapest** qui, jusque là, opérait en concession de marque.

En Belgique, **Newton 21** renforce par ailleurs sa position en acquérant en juillet 2005, via sa filiale **Newton 21 Belgique**, la société Co-munication, qui dispose de clients majeurs: Nissan, Brico, Traffic... (voir tableau récapitulatif de la situation des filiales).

La fourchette moyenne des investissements consentis par **Newton 21** dans le cadre des acquisitions mentionnées ci - avant oscille entre EUR 400.000 et EUR 600.000.

4.3. Le marché et le positionnement de Newton 21

Newton 21 est active dans les Marketings Services. Ses revenus sont donc liés aux dépenses de communication des entreprises. L'analyse du marché de la publicité peut à cet égard servir d'indicateur pour comprendre l'environnement économique dans lequel évolue **Newton 21**.

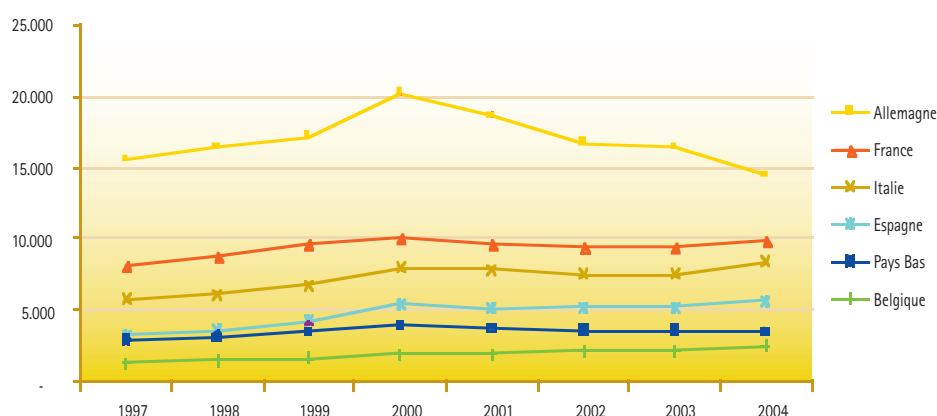
4.3.1. Evolution du marché de la publicité dans les principaux pays où Newton 21 est active.

Le marché publicitaire européen est fortement lié à la conjoncture économique. On constate qu'il a tendance à en anticiper et à en amplifier les mouvements.

Selon l'Association des Agences Conseil en Communication (AAAC) les dépenses publicitaires réalisées par les entreprises en 2004 dans les 6 principaux pays où **Newton 21** est aujourd'hui active représentaient un montant de EUR 44 milliards.

On constate également que ce marché a atteint un creux en 2003 mais s'est rétabli (mis à part en Allemagne) en 2004.

Evolution du Marché Publicitaire dans les 6 principaux marchés de Newton 21 (EUR mios)





4.3.2. Investissements publicitaires dans les 6 principaux marchés de Newton 21 ainsi qu'au Royaume Uni

EUR mios	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Allemagne	15.556	16.343	17.176	20.236	18.567	16.695	16.328	14.461
France	8.229	8.771	9.631	10.112	9.620	9.501	9.442	9.820
Italie	5.742	6.081	6.798	7.993	7.838	7.555	7.480	8.357
Espagne	3.291	3.630	4.265	5.430	5.095	5.202	5.280	5.683
Pays Bas	2.906	3.080	3.533	3.886	3.740	3.560	3.578	3.473
Belgique	1.301	1.530	1.681	2.006	1.964	2.158	2.192	2.510
Sous Total	37.025	39.435	43.084	49.663	46.824	44.671	44.300	44.304
Grande Bretagne	1.463	15.698	16.671	20.234	18.832	18.615	17.345	20.234
Total	38.488	94.568	102.839	119.560	112.480	107.957	105.945	108.842

Source : AAAC

4.3.3. Publicité Traditionnelle vs Marketing Services

Si la publicité traditionnelle constitue la face visible des dépenses en communication des entreprises, elle n'est cependant pas son unique composante. En effet, la communication hors – media (ie, les Marketing Services) occupe une place prépondérante dans les dépenses de marketing des entreprises.

Une étude réalisée en France par l'AAAC montre la ventilation des dépenses des annonceurs entre la communication media et la communication hors media (ie, les Marketings Services).

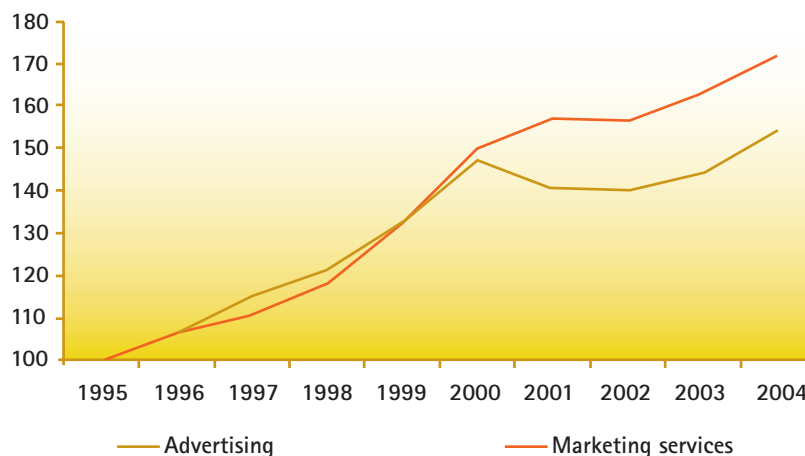
	Dépenses (EUR mds) % du total		Dépenses (EUR mds) % du total	
MEDIAS			HORS MEDIA	
presse	4,381	14%	annuaires imprimés et électroniques	1,079 4%
télévision	3,998	13%	marketing direct	10,049 32%
affichage	1,414	5%	promotion	4,823 15%
radio	0,971	3%	salons et foires	1,367 4%
cinéma	0,103	0%	parrainage	0,811 3%
			mécénat	0,35 1%
			relations publiques	1,673 5%
			achat d'espace Internet	0,179 1%
Total 5 grands médias	10,867	35%	Total Hors Média	20,016 65%

Cette étude indique que les marchés de niche sur lesquels **Newton 21** est active représentent un volume deux fois supérieur à celui de la publicité traditionnelle.

4.3.4. Croissance du marché.

Le marché des Marketing Services bénéficie depuis des années d'un recentrage des investissements en communication des annonceurs vers le hors media.

A ce titre, une étude réalisée par la Deutsche Bank indique ainsi que depuis 1999 les marketing services au niveau mondial connaissent une croissance supérieure à celles de la publicité traditionnelle.



4.3.5. Positionnement actuel et futur de Newton 21

Newton 21 est positionnée sur le secteur de la communication qui connaît la plus forte croissance en volume et qui est porté par des tendances assez marquées.

Par ailleurs, **Newton 21** est positionnée géographiquement non seulement dans des pays arrivés à maturité mais également dans des pays d'Europe de l'Est qui connaissent un potentiel de croissance significativement supérieur.

Enfin, **Newton 21** a récemment ouvert une implantation en Allemagne et compte tirer profit du rebond prévu dans ce marché.

Désireux de travailler au niveau international avec des annonceurs disposant d'importants budgets de communication, **Newton 21** ne peut se contenter d'être forte uniquement au niveau local mais doit développer continuellement, une offre européenne, soutenue par une équipe internationale.

A ce titre, il est indispensable d'envisager de compléter le maillage géographique actuel tout en approfondissant la diffusion des savoir faire du groupe dans ses différentes filiales.

4.4. Newton 21 aujourd'hui

4.4.1. Structure du groupe: filiales et concessionnaires

Newton 21 est la société faitière reprenant un ensemble de sociétés spécialisées en communication partageant la même philosophie et la même approche du marché tout en l'adaptant aux spécificités locales. Construire un groupe international est un travail de longue haleine exigeant en terme de temps et d'investissements. Par dessus tout, c'est le choix des bons partenaires locaux qui est difficile mais déterminant. C'est la raison pour laquelle beaucoup de sociétés talentueuses et fortes sur leur marché domestique n'ont jamais osé faire le pas de l'internationalisation. L'existence du réseau **Newton 21** démontre que cette stratégie est cependant possible, ce qui permet de suivre des clients dans leur propre démarche de conquêtes de nouveaux marchés en Europe.

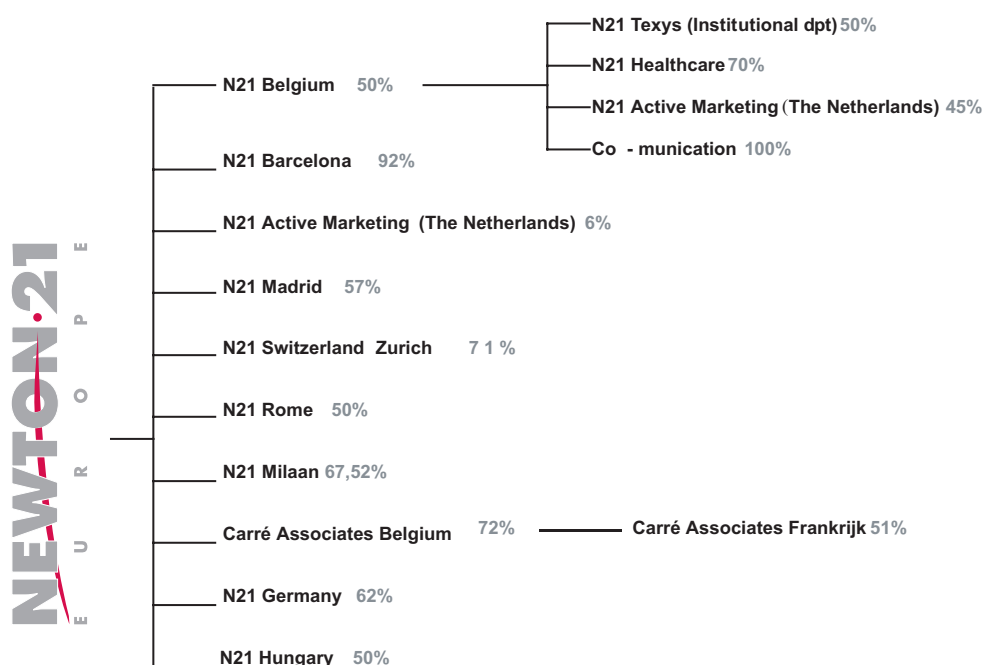
Dans ce cadre, sur chaque marché stratégique, **Newton 21** dispose d'une implantation toujours détenue pour une part minoritaire par les managers locaux, ce qui constitue un gage d'efficacité, et pour une part majoritaire par **Newton 21**.

- A l'exception de la Hongrie et de Rome où Newton 21 dispose de 50% du capital



Dans certains marchés spécifiques (Turquie, Autriche, République Tchèque, Slovaquie), **Newton 21** ne détient pas de participation directe au capital des agences locales mais leur concède un droit d'utilisation de la marque **Newton 21**. Ce choix de passer par une concession de marque permet, durant une période tampon, de tester la valeur des choix de partenaires effectués et de n'entrer en négociation pour une entrée au capital qu'après avoir acquis l'assurance d'un fonctionnement et d'un développement pérennes.

Présence internationale de Newton 21 : Organigramme des entités opérationnelles (30 septembre 2005)



Partenaires sous concession de marque :

- Newton 21 Austria
- Newton 21 Czech Republic
- Newton 21 Slovenia
- Newton 21 Turkey

Filiale	Actionnaires (au 31 octobre 2005)	Activité	CA 2004 (EUR mios)	% du client le plus important dans le CA 2004	Ebit 2004 (EUR 000)
Newton 21 Belgium	Newton 21 : 50% Pascal Lambert : 25% Thierry Goor : 25%	Brand activation	4.7	25%	188
Texys	Newton 21 Belgium : 50% Pascal Lambert : 8.4% Claude Pasque : 8.32% Mahaux Consult : 8.32%	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	0.36	74%	19
Newton 21 HealthCare (New Way)	Newton 21 Belgium : 69,95% IHC : 30%• Alain Mahaux : 0.05%	Marketing Santé et Bien Etre	1.2	13,6%	19
Newton 21 Active Marketing The Netherlands	Newton 21 : 6,5% Newton 21 Belgium : 43,7% F. Schwatgen : 34,8% Bart Beunders : 7,5% Cor Boonstra : 7,5%	Brand Activation Shopper Relation Marketing	1.7	5%	166
Co/Munication	Newton 21 Belgium : 100%	Brand Activation	16.9 (Entrée dans le groupe en 2005)	54%••	2.3 (Entrée dans le groupe en 2005)
Newton 21 Barcelona	Newton 21 : 92% Antonio de la Vega : 4% Marti Ribe : 2% Anna Cortijo : 2%	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	3.9	40%	-127
Newton 21 Madrid	Newton 21 : 57% A. de la Vega : 17% VYF Asociados : 15%••• Alejandro Royo : 11%	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	10.5	84%••••	616
Newton 21 Switzerland	Newton 21 : 71% Max Schnopp : 9% Julian Garcia : 20%	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	0.455	32%	-186

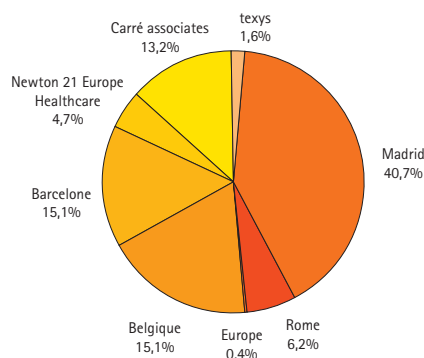
- IHC est une société contrôlée par le Dr. Claude Bourton
- Données 2005
- VYF Asociados est une société contrôlée par M. de la Vega
- Chiffre significativement élevé en 2004 en raison d'un contrat unique du Ministère de l'Environnement. Cette campagne n'a pas été reconduite par le Ministère en 2005. Toutefois Newton 21 Madrid prévoit de maintenir sa rentabilité en 2005 au même niveau qu' en 2004.



Filiale	Actionnaires (au 31 octobre 2005)	Activité	CA 2004 (EUR mios)	% du client le plus important dans le CA 2004	Ebit 2004 (EUR 000)
Newton 21 Roma	Newton 21 : 50% G. Ambrosio : 25% Luca Maoloni : 25%	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	1.6	60% •	152
Newton 21 Milan	Newton 21 : 64% Alberto Conti : 2% Sabrina Tordo : 2% Cesare Carcano : 32 %	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	Entrée dans le groupe en 2005	Ns**	Entrée dans le groupe en 2005
Newton 21 Germany	Newton 21 : 62% Thomas Woywood : 19% Susana Thiele : 19%	Brand Activation	Démarrage en 2005	38%***	Démarrage en 2005
Newton 21 Hungary	Newton 21 : 50 % Zoltan Einwachter : 25% Bernadett Foldi : 25 %	Brand Activation Marketing Santé et Bien Etre	Démarrage en 2005	Ns****	Démarrage en 2005
Carré Associates Belgium	Newton 21 : 72% Martine Vogel : 11,54% Luc Vandenbrande : 11,5% Stephane de Donder : 4,96%	Shopper Relation Marketing	3.4	60%	141
Carré Associates France	Carré Associates Hervé Lihoreau : 24,5% Berto Taieb : 24,5%	Shopper Relation Marketing	Démarrage en 2005	Ns	Démarrage en 2005

- Le client représentant 60% du chiffre d'affaires en 2004 n'est plus actif en 2005. Toutefois, Newton 21 Rome a su palier à cette inactivité et prévoit une rentabilité 2005 supérieure à 2004
- Données 2005
- Ns = non significatif, dû à l'entrée de l'entité dans le groupe à partir de 2004.
- Données 2005

Répartition du chiffre d'affaires consolidé 2004 entre les différents filiales



4.4.2. Actionnariat des filiales

L'actionnariat des filiales de **Newton 21** se compose – outre **Newton 21** elle-même – des membres principaux du management de la filiale concernée. Selon le cas, cette participation du management dans le capital des filiales est plus ou moins importante. Dans la plupart des cas, une convention a été conclue entre les actionnaires concernant des points tels que la gestion de la société, la politique de dividende et la cession des parts dans ces sociétés.

La prise de participation dans le capital de Carré Associates France est intervenue en avril 2005. Une partie du prix à payer pour cette acquisition doit encore être payé par Carré Associates Belgium. Ce prix sera calculé sur base de la valeur de Carré Associates France au 31 décembre 2006 ou au 31 décembre 2007 (au choix des cédants). La contrepartie – qui devra être versée entre le mois de mars 2007 et le courant de l'année 2008, selon la date de valorisation retenue par les cédants – sera réglée pour la moitié en espèces et pour l'autre moitié en Actions **Newton 21**, valorisée au cours de Bourse au moment de la transaction. Carré Associates Belgium ne dispose pas d'Actions **Newton 21** à l'heure actuelle et il est envisagé que celle-ci les acquière auprès des actionnaires de contrôle de **Newton 21**, à savoir Alma Finance et CEM, dans le respect des engagements de lock-up pris par ces dernières et tels que décrits au **Chapitre 2.1.16**

Newton 21 n'a conclu aucun accord de rachat d'actions de ses filiales détenues actuellement par des actionnaires tiers.

4.4.3. Les activités de Newton 21

Newton 21 est un réseau européen de sociétés spécialisées en Marketing Services.

Dans le marché des marketing services, **Newton 21** est active dans trois spécialités (**voir définitions au Chapitre 4.1**):

- Communication et marketing Santé et Bien – Etre
- Shopper Relation Marketing
- Active Marketing

Ces activités ont représenté respectivement 7%, 13% et 80% du chiffre d'affaires 2004 (**voir chapitre 4.4.7.1**)

A. Communication et marketing Santé et Bien – Etre: Newton 21 Healthcare

Conscient de l'importance croissante du secteur de la santé dans l'économie des pays développés, **Newton 21** a depuis longtemps développé une expertise dans la communication Santé.

Ainsi en 1988, a été créée en Belgique une filiale de **Newton 21 Belgique**, New Way, qui opère aujourd'hui sous la marque **Newton 21 Healthcare**, spécifiquement dédiée à ce domaine. Cette organisation intègre à la fois des professionnels de la communication et des médecins généralistes ou spécialistes.

Newton 21 Healthcare est désormais un leader reconnu et est capable d'apporter à ses clients des solutions créatives et à l'impact avéré.

Ainsi **Newton 21 Healthcare** intervient sur trois axes :

Communication Business to Business

Newton 21 Healthcare développe pour ses clients laboratoires pharmaceutiques, des stratégies marketing incluant la recherche de positionnement de la nouvelle molécule, des argumentaires explicatifs à destination de la classe



de médecins concernés, des supports de communication pour la délégation médicale,... le tout dans le respect strict des législations très contraignantes en la matière.

Education à la santé

Newton 21 Healthcare développe pour ses clients institutionnels (Ministère de la santé, médecins) ainsi que pour les laboratoires pharmaceutiques des programmes de communication visant à informer le citoyen sur des problématiques particulières en matière de santé publique.

Cette activité répond notamment aux problématiques de gestion et de financement de la sécurité sociale en Europe qui représentent un enjeu économique majeur

L'objectif est de communiquer avec le citoyen afin de l'amener à modifier certains de ses comportements mettant en péril sa santé.

Secteur du Bien-être

L'industrie agroalimentaire investit des sommes importantes pour développer des produits incorporant une composante santé ou bien être.

Dans la communication qui est réalisée sur ces produits, le respect des règles de déontologie et donc la connaissance scientifique nécessaire à appréhender le mode d'interaction produit-corps humain est fondamental. C'est un des savoir-faire de **Newton 21 HealthCare**.

Exemples de campagnes :

Aventis - Pasteur - Merieux

Pour les laboratoires Aventis – Pasteur Merieux, MSD, **Newton 21 HealthCare** a développé une campagne dont les cibles sont mixtes : médecins et patients

Ceux-ci devaient être informés que vaccins aussi connus que : polio – diphtérie – tétanos – coqueluche ne restent jamais efficaces à vie.

Il fallait donc développer des moyens de communication, qui en toute cohérence informeraient chacun, dans un langage approprié, de l'importance de vacciner ou de se faire re-vacciner.

Newton 21 HealthCare a ainsi développé plusieurs vecteurs afin de porter ce message

Les moyens utilisés étaient aussi différents que :

- des posters, et argumentaires posés dans les salles d'attentes des médecins, pédiatres ou généralistes.
- du matériel à destination des hôpitaux, du matériel didactique spécifique à destination des délégués médicaux de Pasteur Merieux.
- des annonces presses largement diffusées dans les magazines familiaux

Fournier

Pour son produit « Broncho-Vaxon », Fournier a chargé **Newton 21 HealthCare** de développer une communication visant à souligner le côté préventif de son action.

Newton 21 HealthCare a ainsi réalisé une large campagne d'information à destination tant des citoyens que des médecins généralistes.

Cette campagne s'est déclinée au travers de différents moyens tels que :

- Vade-mecum d'information à destination des médecins
- Supports didactiques pour les délégués médicaux
- Matériel pédagogique pour les salles d'attentes, les pharmacies, les crèches
- Opération de Direct Marketing vers maisons de repos, bureaux de mutuelles, crèches...

Développement de Newton 21 Healthcare

L'ensemble des entreprises du groupe ont vocation à développer un important pôle santé sous la marque **Newton 21 Healthcare**.

A ce jour, outre la Belgique, **Newton 21 Madrid**, **Newton 21 Barcelone** et **Newton 21 Milan** et **Rome** ont déjà créé une division spécialisée Healthcare et commencent à acquérir leurs premiers clients.





B. Shopper Relation Marketing

Constatant que plus de 70% des décisions finales d'achat se prennent sur le lieu de vente, les annonceurs attirés auparavant par une communication centrée sur l'image ont réalisé qu'il était nécessaire de communiquer avec le consommateur directement sur le lieu de vente, c'est-à-dire là où le consommateur devient « Shopper ».

Ce revirement des grands annonceurs a donné lieu à la naissance d'une nouvelle branche des marketings services : le Shopper Relation Marketing.

Newton 21 a depuis plus de 6 ans développé une expertise dans ce domaine via sa filiale Carré Associates (fondée en 1986).

L'approche Shopper Relation Marketing permet de mieux cibler le consommateur en intégrant dans la réflexion stratégique et créative ses comportements d'achat, le plaçant ainsi dans des conditions optimales d'achat au moment de sa décision finale.

Cette approche est réalisée selon une méthodologie unique consistant d'une part en une étude comportementale du client en situation d'achat et d'autre part en la mise en place d'actions spécifiques intégrant les attentes et les comportements des shoppers.

Etudes comportementales « shopper »

Faisant appel selon les besoins aux enquêtes qualitatives et/ou quantitatives, les méthodologies appliquées s'appuient sur la sociologie, la psychologie et l'ethnologie urbaine. L'enjeu n'étant pas de simplement recueillir des données ou opinions mais de permettre de fournir des explications en vue d'exploiter de manière opérationnelle les résultats de l'étude.

Les études comportementales se divisent en 3 catégories distinctes :

- Etudes « Shopper Diagnostic » :
Post analyse de l'impact sur les opinions et comportements du Shopper.
Points forts / Points faibles et postes d'amélioration.
- Etudes « Développement » :
Pré analyse des attentes et comportements du Shopper.
Définition des leviers à utiliser pour une efficacité optimale.
- Etudes « Shopper Behaviour » :
Etude comportementale de fond pour une catégorie de produits ou un type de commerce donné.
Définition des leviers à utiliser pour une efficacité optimale des stratégies et moyens.

Design et Communication orientés Shopper

Une fois analysés les comportements et les attentes du consommateur, Carré Associates assure pour ses clients la mise en œuvre d'actions marketing intégrant les attentes et comportements d'achat sur le lieu de vente. Chaque plan de communication, chaque design et chaque outil de communication est construit sur la base d'un cahier des charges stratégique et tactique précis, définissant les objectifs "Shopper" à atteindre et les contraintes comportementales du "Shopper" à intégrer.

Ainsi Carré Associates intervient dans :

- le design et l'aménagement du point de vente lors de la création d'enseigne. Exemples: Louis L'épicier (Louis Delhaize), Délitrateur (Louis Delhaize), Ange et Démon (lingerie), Ixina (cuisines équipées), Allo télécom (téléphonie);
- la conception et la mise en œuvre de publicités orientées Shopper. Exemples: Ixina, Impérial, Louis l'épicier, Délitrateur;
- la conception et la mise en œuvre de promotions de vente;
- le positionnement et la création d'identité d'enseigne;
- la création de concept et d'aménagement commerciaux;
- la création et la réalisation de matériel d'information et de balisage du point de vente;
- le merchandising et la théâtralisation des produits sur le lieu de vente;
- la création de packagings;
- la création de présentoirs.

Quelques exemples de réalisations

- Le positionnement, le nom d'enseigne, l'identité visuelle et corporate (création de logo), le concept et le design points de vente (identité visuelle interne et externe) : Louis L'épicier (Louis Delhaize), Délitrateur (Louis Delhaize), Ange et Démon (lingerie), Ixina (cuisines équipées), Allo télécom (téléphonie);
- La conception et la mise en œuvre de campagnes de publicité globale et de promotion de vente orientées Shopper: Ixina, Impérial, Louis l'épicier, Délitrateur, Albatros (clubs de golf et séminaires);
- La création et la réalisation de matériel d'information et de balisage du point de vente: Carrefour, Louis Delhaize, Ixina, Super GB,...;
- Brand visibility, merchandising et théâtralisation des produits sur le lieu de vente: Proximus, Allo Télécom, Ange et Démon, Carrefour, Intermarché, Ixina,...;
- Les études Shopper: Nestlé, L'Oréal, Carrefour, Ixina, Intermarché, Castorama, Leroy Merlin, Brico International, Unilever, Nestlé Waters, Mc Cain, SCA Hygien Products, Mobistar, Proximus, Impérial, Trafic, Modano.



Case Study



Une communication orientée « Shopper », au service des ambitions de leader de l'enseigne de cuisines équipées IXINA

L'objectif

L'enseigne IXINA commercialise des cuisines équipées. En tant que nouvelle venue sur le marché français, elle est confrontée à une très forte concurrence. Contrairement à cette dernière, IXINA ne bénéficie d'aucune notoriété sur ce marché. Malgré ce handicap, l'enseigne veut mettre en place une campagne de communication publicitaire qui pourra activement contribuer à assurer une place de leader local à chacun des points de vente qu'elle ouvrira et ce, dès la première année d'ouverture.



La méthodologie

Fidèle à sa méthodologie, consistant à reposer toute recommandation ou création sur une étude approfondie de la cible sous sa facette « Shopper », Carré Associates a réalisé une étude des comportements et attentes des clients acheteurs de cuisines équipées. Il s'agissait non seulement de mettre en lumière leurs attentes vis à vis du produit, mais également leur mode de fonctionnement en tant qu'acheteurs de cuisine. Il était important de définir avec pré-

cision les différentes étapes du processus d'achat, de manière à pouvoir cibler les outils de communication et les messages les mieux adaptés pour attirer le plus grand nombre possible de clients dans les points de vente et les inciter à acheter. Cette étude Shopper à été menée sous la forme de focus groups « univers d'achat » et de workshops clients, composés de candidats à l'achat d'une cuisine équipée.

Le résultat

Grâce aux résultats de cette étude Shopper, les collaborateurs du groupe ont pu établir des recommandations précises en vue de la construction du plan de communication d'ouverture et d'enseigne. Les données « Shopper » issues de l'étude ont également permis aux conseils et créatifs de donner une orientation « Shopper » aux supports et actions de communication, tels que les catalogues, les actions promotionnelles, les dépliants toutes boîtes, la PLV, le matériel de communication locale, ... L'enseigne IXINA a aujourd'hui pleinement atteint ses objectifs de part de marché locale et connaît un développement exceptionnellement rapide en France.



C. Active Marketing/Brand activation

L'industrie de la communication a subi des bouleversements profonds lors des dernières décennies en raison du changement de comportement du consommateur devenu plus sceptique quant aux messages qu'il reçoit et n'hésitant plus à les remettre en question. Par ailleurs, les messages qui lui sont transmis ne le sont plus seulement via les media traditionnels comme la télévision ou la presse écrite.

Les consommateurs sont de plus en plus pro actifs et impliqués dans la collecte des messages qu'ils reçoivent en ayant la possibilité de choisir par quel type de message, à quel moment et par quel moyen ils souhaitent être informés: télévision thématique, radio, internet, presse spécialisée, lieu de vente. Le consommateur de produits ou de services devient ainsi également un consommateur de messages et d'information.

Ainsi, pour atteindre ces consommateurs de messages il est nécessaire de faire évoluer les stratégies de communication pour être en mesure de développer des marques et de maintenir la fidélité à ces marques.

Les techniques d'Active Marketing développées par **Newton 21** visent à utiliser l'ensemble des moyens de communication – sans se limiter aux mass media – pour gérer et renforcer l'image et les valeurs d'une marque en utilisant des outils tels que:

- Marketing de la relation client: développement de programmes de fidélisation
- Promotion des ventes
- Evénement
- Direct Marketing
- Online marketing (internet, email, BUZZ Marketing)

L'objectif d'assurer pour le client une augmentation directe de ses ventes se réalise immédiatement et lui permet de mesurer rapidement le rapport coût – bénéfices de telles campagnes.

Exemples de campagnes

Nestlé Waters

Le cas de la campagne développée par **Newton 21** au profit de Nestlé Waters est un exemple frappant de l'utilisation au profit d'une ou plusieurs marques de techniques de marketing de la relation client. Cette campagne visait à faire référencer trois marques importantes de ce groupe: Vittel – San Pellegrino – Perrier, dans plus de 500 hôtels, restaurants ou cafés parmi les plus importants de Belgique.

Pour ce faire, **Newton 21** Belgique a développé un « Club partenaires » dont le principe repose sur le bien établi entre un volume de commandes et la capacité à recevoir des points donnant droit à des cadeaux.

Pour renforcer l'impact de l'action, un système de contrôle inopiné du personnel des établissements participants a été mis en place, ceci avec pour objectif de récompenser le personnel le plus dynamique.



L'Oréal

Le même type d'opération est menée depuis de nombreuses années pour l'Oréal en Espagne et depuis peu, vu son succès, en Belgique. Il s'agit ici de remplacer la notion, très coûteuse, et peu fidélisatrice, de « remise directe », par la création d'un club partenaire.

Les consommateurs sont eux aussi informés de l'action et sensibilisés à commander les produits dont question.

Un ensemble très complet et créatif de moyens et de vecteurs de communication a été conçu et distribué sur les trois cibles (propriétaires des établissements, personnel des établissements, clients/consommateurs).

Les résultats ont été une augmentation très importante des ventes des trois produits sélectionnés durant toute la durée de l'action.

Il est à noter que la satisfaction du client est telle qu'il amplifie ses actions chaque années depuis 6 ans.

Une partie de la rémunération de **Newton 21** est d'ailleurs basée sur la performance du système, à savoir le volume des ventes générées, ceci à la grande satisfaction de **Newton 21** qui s'est ainsi vue chaque année octroyer un bonus substantiel.

4.4.4. Rôle spécifique de Newton 21 Europe dans le groupe

Au delà de sa fonction de holding de tête du groupe, **Newton 21 Europe** joue également un rôle de coordination des différentes entités ainsi que de développement du réseau. Elle a pour objectif de favoriser les échanges d'information et de savoir comment entre les filiales. Cette approche permet de diffuser les savoir faire spécifiques d'une filiale dans l'ensemble des entités. De même, **Newton 21** s'efforce de faciliter les partages de clients entre les différentes entités. Ainsi chaque entité voit son développement facilité grâce à l'utilisation des forces et des références des autres.

Cette fédération d'entités géographiquement distinctes et d'entités opérant dans différentes niches des marketing services est assurément l'une des principales forces de **Newton 21**.

Coordination des différentes entités

Newton 21 dispose d'un département communication interne en charge de la transmission d'information dans le réseau (via notamment une newsletter électronique) ainsi que dans le support aux agences membres pour certaines requêtes spécifiques : études de marché, études internes, outils de présentation, organisation, logistique.

De plus **Newton 21** organise régulièrement des séminaires internes portant sur certains thèmes spécifiques (loyalty programs, shopper and retail marketing) qui permettent des partages de know-how et d'expertises extrêmement bénéfiques en termes de prospection. L'objectif étant également de remettre à jour le savoir faire des différentes filiales dans les 3 métiers de base du groupe.

Développement du réseau

Newton 21 est en charge de la recherche de partenaires potentiels pour le groupe tant au niveau géographique qu'au niveau fonctionnel. Ainsi, le développement du groupe passe soit par des prises de participations majoritaires dans des entreprises existantes, soit par la création de joint ventures avec des partenaires locaux, soit par des accords de concession de marque (voir 4.1.1, organisation du groupe)

Enfin, afin d'améliorer la gestion de la trésorerie au niveau du groupe, **Newton 21** a mis en place un programme de cash management effectif depuis le 1er février 2005.

4.4.5 Ressources humaines et organigramme

Le groupe compte plus de 200 collaborateurs (salariés, indépendants ou administrateurs).

L'expérience du management étant cruciale dans la réussite du groupe, **Newton 21** s'est dotée d'une équipe de professionnels à même d'assurer tant la gestion quotidienne du groupe que de mener à bien la stratégie de l'entreprise à moyen et à long terme.

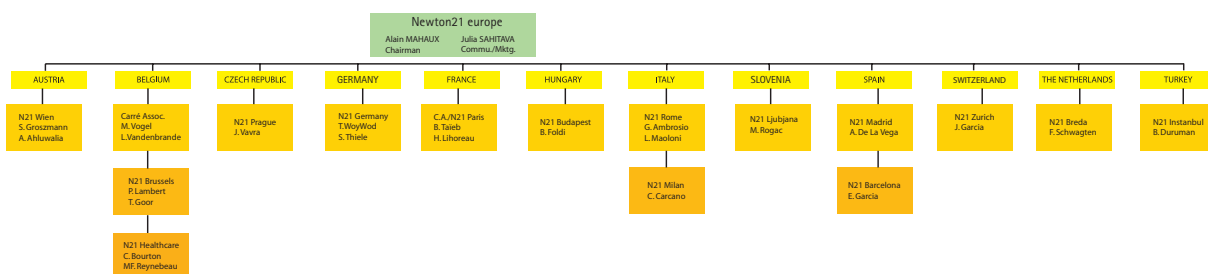
Le niveau moyen d'expertise et de formation des collaborateurs du groupe est de très haut niveau (médecins, psychologues, ingénieurs, MBA Marketing ou gestion, licenciés en communication,...).

C'est la garantie pour **Newton 21** de pouvoir continuer à se développer en comptant sur un savoir-faire interne de très haut niveau. C'est aussi une garantie d'être capable d'innover encore et toujours.

La maîtrise de plusieurs langues (3 à 5) dans le chef de nombreux managers assure très certainement une très bonne circulation de l'information. Cela correspond sans nul doute à une exigence de ce que représente aujourd'hui le marché européen et est un atout majeur pour le développement du groupe.

De manière permanente, le groupe a à cœur de stimuler la formation permanente de ses cadres les plus jeunes, de manière à ce qu'ils soient, le jour venu, capables de prendre le relais.

L'organigramme ci-après présente les équipes attachées aux activités d'Active Marketing / Brand Activation sur une base opérationnelle (et non systématiquement sur une base juridique). Ainsi, pour les besoins de l'organigramme, **Newton 21** Belgium et Co/munications ont été regroupés sous le vocable "Newton 21 Brussels".



Concernant la holding **Newton 21**, outre Alain Mahaux (Mahaux Consult) et Patrick Pelletier (Triple A) qui agissent en tant qu'administrateurs, les activités administratives, financières et de marketing sont prestées par le pool administratif de **Newton 21** Belgium. Ces prestations sont facturées mensuellement par **Newton 21** Belgium en fonction des prestations réalisées.



4.4.6. Les concurrents

Agences de communication locales

Présentes sur un marché atomisé, les agences de communication locales sont généralement peu organisées pour pouvoir traiter des budgets d'annonceurs importants. A ce titre, elles ne constituent pas une concurrence significative pour **Newton 21**.

Réseaux internationaux

Leaders sur les budgets importants, les réseaux internationaux disposent d'une présence mondiale et disposent de moyens d'investissement et d'un personnel beaucoup plus importants que **Newton 21**. Ils ont toutefois certaines limites car ils disposent de savoir faire standardisés. Ils sont ainsi peu à même de conseiller leur client de manière personnalisée.

De plus, peu de sociétés, même internationales, sont à même de concurrencer **Newton 21** sur les trois niches d'activités dans lesquelles elle est présente.

Ainsi, dans le domaine du Shopper Relation Marketing, il n'existe que peu de concurrents à même d'offrir un service intégrant à la fois l'étude, la recommandation et la mise en œuvre pratique de cette recommandation.

En ce qui concerne l'active marketing et les Marketing Services liés à la Santé et au Bien Etre, **Newton 21** n'est en concurrence au niveau européen qu'avec les grands groupes internationaux tels Publicis, WPP, Omnicom ou Havas qui, outre leur core business (la publicité classique), disposent parfois d'une filiale spécialisée dans les secteurs concernés.

On peut citer ainsi :

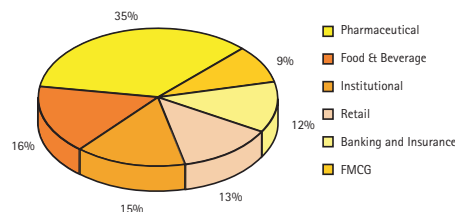
- Omnicom: Direct BBDO, N'LIL, Proximity, Tequila, Marketing Power, DDB Health
- Publicis: Medicus Healthcare, Magnesium, See You Soon
- WPP: Ogilvy Healthcare, Suddler &Hennessey
- Interpublic: Draft, Direct Creations, Momentum, MRM

(source: Marketing Book 2004/2005)

4.4.7. Clients et Politique Commerciale

4.4.7.1 Ventilation des clients par secteur

Les principaux clients de **Newton 21** se répartissent dans les secteurs suivants (données 2004) :



Note: FMCG = fast moving consumer goods, produits de consommation courante

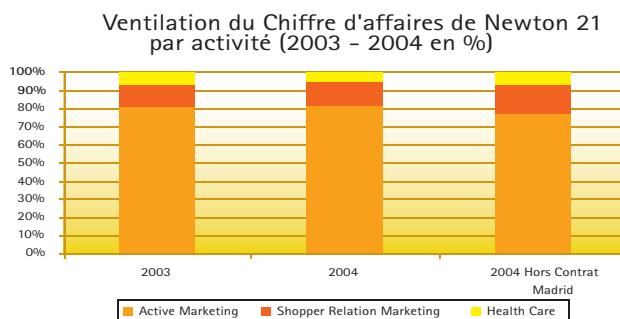
Le tableau suivant reprend les noms des principaux clients par secteur d'activité

HEALTHCARE	FOOD AND BEVERAGE	RETAILERS	FMCG
BRYSTOL MYER 5 ASTRA ZENECA FERRER KIN SOLVAY URIACH MERCK MERCK GENERICS SERONO NOVARTIS FOURNIER PFIZER	CORDONIU UNILEVER NESTLE WATERS NESCAFÉ FDOC SETUZA VACHERIN CAMPARI CAMPINA FOOD SERVICE DOUWE EGBERTS IGLO MORA MENKEN DRINKS	SUPER GB CASTORAMA SCOUTSHOP ALVO MIFA MODE OUTLET WIEN ESPRIT JEGCSILLAG CUISINE PLUS IXINA STOCKELEC BRICO	L'ORÉAL FRESSNAFF PET VISION BERGAMON GEORGIA PACIFIC JOHNSON DIVERSEY LEVER FABERGE TOPRAK YESIL
S-PLOUGH YAMANOUCI CIBA VISIONS ROCHE BOLIDT GENOVE AVENTIS AMGEN ALPRO BIODIPHAR BURNONVILLE	KINGSFRCHT M&R FOOD 3 MOLLEN GAZI GARMO	DELFOOD	AUTOMOBILE AND TRANSPORT SKODA DEAWOO MG ROVER SEAT NISSAN OTOKOC
BOEHRINGER EUMEDICA GENZYME GSK IPSEN JANSSEN CILAG SCHERING SANOFI SYNTHELABO UCB PHARMA UNDA URSAPHARM WILL PHARMA WYETH	PUBLIC SERVICES INSS MINISTRY OF ENVIRONN ^T UNED FFDI CR (FOOD ASSOC)	BANKING AND INSURANCE CAIXA PENEDES MGS CREDIT AG KOOPERATIVA EL MONTE CBR PRIVATE INVEST SAFETY INVEST	TOURISM TIEMPO LIBRE MUNDICOLOR TRANSMED. MALEV MALDIVES ONTT CUBA
	MUSEO REINA SOFIA REGIONE UMBRIA UNED GENERA CATALUNYA MINISTRY AGRIC CZECH XI DISTRICT LOCAL NVS BREDA ODS POLITIC PRAHA ENDESA GAS NATURAL SPAIN HIGHWAY ASSOC BUDAPEST UNAPROA AGRO INDUSTRY	AB-AEGON INA WESTERN UNION CREDIT SUISS JULIUS MEINL BRAINCARD	TEL OPERATOR TIM BELGACOM PROXIMUS TELESWITCH SWISSCOM

Ainsi qu'indiqué sur les graphes ci-avant, il n'existe pas de clients dont la perte pourrait affecter sensiblement les résultats de l'ensemble du groupe. En effet la présence dans plus de 12 pays européens permet une mutualisation du risque de perte. Ainsi, la perte du client Ministère de l'environnement d'Espagne, qui représentait 33% du chiffre d'affaires consolidé du groupe en 2004, a pu être entièrement compensé par l'activité des autres filiales. La part dans le chiffre d'affaire du client le plus important de chaque filiale est présentée au **chapitre 4.4.1**.



Ventilation du chiffre d'affaires consolidé par activité



A noter que 2004 a été fortement impacté par un contrat exceptionnel de EUR 5 millions remporté par **Newton 21 Madrid** et relatif à une campagne du Ministère de l'Environnement Espagnol. Le graphe précédent indique la ventilation du chiffre d'affaires avec et sans l'impact de ce contrat.

4.4.7.2 Contrats – Relations clients

Les contrats de collaboration entre **Newton 21** et ses clients sont généralement d'une durée de quelques mois à un maximum de 3 ans. Ils sont basés soit sur un taux horaire soit, s'il s'agit simplement du suivi de fabrication (par exemple pour de l'impression), sur une commission calculée en fonction de l'importance du suivi effectué.

Les clients sont approchés soit de manière directe (prospection commerciale classique) soit par réponse à des demandes spontanées ou enfin, lors de participation à des compétitions au cours desquelles le client met plusieurs agences en compétition.

4.4.8. Politique d'investissement

L'activité de **Newton 21** ne nécessite que peu d'investissement en immobilisations corporelles. L'essentiel des investissements a consisté en des prises de participations dans des filiales étrangères ainsi qu'indiqué en section 4.2 (Historique des activités).

4.4.9. Propriété intellectuelle

Newton 21 a déposé dans plusieurs juridictions européennes où elle est active sa marque "**Newton 21**". **Newton 21** dispose de contrats de licence relatifs à sa marque déposée, ce entre autres avec ses partenaires associés.

4.4.10. Litiges

Newton 21 est actuellement partie à deux litiges relatifs à la faillite d'une de ses anciennes filiale, la société de droit français Orbisso s.a. :

La société SR. Téléperformance, ancien actionnaire de **Newton 21**, réclame un montant de 110.000 EUR à titre principal auprès de **Newton 21** et de son actionnaire Alma Finance, au titre de paiement de dettes d'une ancienne filiale de **Newton 21** (Orbisso SA) à l'égard de SR. Téléperformance et dont le remboursement aurait été garanti par **Newton 21** et Alma Finance. **Newton 21** conteste cette demande, estimant que l'engagement de garantie a été pris en vertu d'un protocole de cession d'actions qui a entre-temps été remplacé par une convention ne comportant pas un tel engagement. **Newton 21** estime par ailleurs que, si l'engagement devait néanmoins être considéré comme étant en vigueur, cet engagement ne couvre pas la totalité du montant réclamé et qu'il a été consenti en faveur d'une autre société que SR. Téléperformance. Cette société réclame par ailleurs de **Newton 21** le paiement d'un montant de 16.500 EUR en vertu d'une délégation par des actionnaires d'une filiale de **Newton 21** à **Newton 21** elle-même de dettes à l'égard de SR. Téléperformance.

Depuis mars 2005, la La société Union de Banques à Paris réclame un montant de 122.000 EUR à titre principal auprès de **Newton 21** en vertu d'un acte de cautionnement accordé en 2001 par **Newton 21** par pour les dettes d'une ancienne filiale française (Orbisso SA) tombée en faillite depuis lors. **Newton 21** estime que le cautionnement n'est pas valable et ne l'engage pas car il a été accordé par l'ancien président du conseil d'administration, sans avoir les pouvoirs de représentation nécessaires pour engager seul **Newton 21**.

4.4.11. Evènements exceptionnels

A la connaissance de l'émetteur, il n'existe pas de faits exceptionnels pouvant avoir une incidence négative sur les résultats de **Newton 21**, mise à part une incertitude concernant le paiement d'une créance d'environ 65.000 EUR d'un client italien de **Newton 21** Europe. Cette incertitude a conduit Newton à réduire la valeur de cette créance à 100%. Cette réduction de valeur apparaîtra dans les comptes au 31 décembre 2005.

4.5. Newton 21 demain: stratégie et axes de développement

Newton 21 entend mener une stratégie autour de deux axes :

Développement

Newton 21 souhaite compléter son extension géographique en s'implantant au Royaume Uni et en Scandinavie. Ceci lui permettra d'être plus concurrentielle dans la gestion de budgets paneuropéens et de développer son savoir faire sur une plus large échelle.

Des contacts ont été menés au Royaume-Uni, à Londres, en vue d'identifier, avec l'aide de partenaires locaux, quel serait l'associé idéal du groupe sur cet important territoire. Plusieurs cibles ont été approchées et il est probable qu'une implantation sera établie dans le courant de 2006. En ce qui concerne la Scandinavie, qui constitue une priorité moindre, la même démarche est suivie.

En Scandinavie, qui constitue une priorité moindre, une démarche similaire est suivie.

Parallèlement, **Newton 21** entend se renforcer dans les pays où elle est déjà présente, d'une part en entrant au capital des sociétés agissant pour le moment en concession de marque et ayant prouvé leur rentabilité et leur potentiel de croissance, d'autre part en renforçant sa participation dans les sociétés dans laquelle elle ne détient pas 100% du capital.

A ce sujet, **Newton 21 Austria** (Vienne), actuellement concessionnaire, devrait dès le début de l'année 2006 passer dans un régime d'association. A cet effet, **Newton 21** envisage de participer à une augmentation de capital de **Newton 21** Austria pour en devenir l'actionnaire majoritaire (cette opération n'est pas finalisée).

Dès que les managers locaux auront démontré leur loyauté et leur capacité à gérer, il entre donc dans les intentions de **Newton 21** de prendre une part majoritaire dans le capital.

Dans le cadre de la stratégie de développement des activités de **Newton 21 HealthCare**, un rapprochement stratégique et des accords très étroits de collaboration sont en voie de finalisation avec une société française spécialisée en communication santé. Cette société employant plus de 50 professionnels des métiers de la santé, de la nutrition et du marketing développe une marge brute de plus de 10 millions d'Euros en étant active presque uniquement sur le marché français. Grâce à cet accord, **Newton 21 HealthCare**, devrait pouvoir mettre en place un système d'exploitation de ce type de savoir-faire sur les marchés espagnol et italien.

Consolidation et Approfondissement

Newton 21 a pour objectif de consolider le transfert de know how entre les différentes filiales et la holding. Ainsi, hormis le transfert de know how sur les métiers, **Newton 21** mettra à exécution un programme de transfert de méthodes de gestion basé sur les « best practices » du groupe afin d'optimiser dans chaque filiale la marge opérationnelle et le résultat net.

Par ailleurs, **Newton 21** introduira dans chaque filiale ayant identifié un marché relevant ses activités de Shopper Relation Marketing et de Marketing Services Santé et Bien Etre.

Ressources humaines

Enfin, **Newton 21** a l'intention d'opter pour une politique de ressources humaines ambitieuse en mettant notamment en place un plan de stock options.





Informations Financières

WWW.NEWTON21.COM

The Feel-Good Communication Group



5. Informations Financières

5.1. Comptes sociaux

5.1.1. Bilan au 31 décembre 2002, 2003, 2004 et au 30 juin 2005

EUR	2002	2003	2004	2005 (30 juin)
ACTIFS IMMOBILISES	8.625.659	4.172.927	4.711.454	5.006.952
I.Frais d'établissement	18.440	15.863	4.596	3.573
II.Immobilisations incorporelles			10.500	
III.Immobilisations corporelles	4.702	22.211	17.565	13.360
B. Installations; machines et outillage	4.702	17.462	14.004	13.360
C. Mobilier et matériel roulant	0	4.749	3.562	
IV.Immobilisations financières	8.602.517	4.134.853	4.689.292	4.979.520
ACTIFS CIRCULANTS	1.553.877	1.201.131	1.474.225	1.035.363
V.Créances à plus d'un an	156.008	139.908	395.508	395.508
B. Autres créances				
VII.Créances à un an au plus	1.192.480	1.052.614	1.059.954	1.005.604
A. Créances commerciales	457.791	803.342	742.242	686.026
B. Autres créances	734.689	249.272	317.711	319.578
VIII.Placements de trésorerie	200.000			
IX.Valeurs disponibles	5.389	5.485	12.693	-365.748
X.Comptes de régularisation	0	3.124	6.070	0
Total Actif	10.179.536	5.374.058	6.185.678	6.042.316
EUR	2002	2003	2004	2005 (30 juin)
CAPITAUX PROPRES	8.851.463	4.646.556	4.803.960	4.433.775
I.Capital (ann. III)	9.085.298	10.075.298	4.792.203	4.792.203
A. Capital souscrit	9.297.030	10.287.030	4.817.985	4.817.985
B. Capital non appelé (-)	-211.732	-211.732	-25.782	-25.782
IV.Réserves	-233.835	-5.428.742	11.757	11.757
A. Réserve légale	49.598	49.598	49.598	49.598
Perte reportée (-)	-283.433	-5.478.340	-37.841	-37.841
Résultat provisoire reporté				-370.185
DETTES	1.328.073	727.502	1.381.718	1.608.361
VIII.Dettes à plus d'un an (ann. V)	161.000	346.600	412.200	362.200
A. Dettes financières	161.000	96.600	32.200	32.200
D. Autres dettes		250.000	380.000	330.000
IX.Dettes à un an au plus (ann. V)	1.165.098	380.869	964.463	1.228.804
A. Dettes à plus d'un an échéant dans l'année	64.400	64.400	64.400	32.200
B. Dettes financières		6.352	289.583	
C. Dettes commerciales	85.028	305.430	220.590	412.249
E. Dettes fiscales; salariales et sociales	2.678		53.514	
F. Autres dettes	1.012.992	4.688	336.375	784.355
X.Comptes de régularisation	1.975	32	5.056	17.357
Total Passif	10.179.536	5.374.058	6.185.678	6.042.136

5.1.2. Détail des principales rubriques du bilan

Cette section intègre les annexes aux comptes annuels qu'a dû compléter **Newton 21** lors du dépôt de ces comptes à la Banque Nationale de Belgique ainsi que des commentaires additionnels sur certains postes.

Actif

I. Etat des frais d'établissement

EUR 000	2004	2003	2002
Valeur comptable nette au terme de l'exercice précédent	16	18	28
Mutations			
Nouveaux frais engagés	8		
Amortissements	-11	-10	-10
Valeur comptable nette au terme de l'exercice	5	16	18
dont			
Frais de constitution et d'augmentation de capital	5	16	18

II. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles reprises pour un montant net de EUR 10.500 au 30 juin 2005 concernent l'acquisition réalisée en début 2005 d'un software comptable amortissable sur 4 ans.

III. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles reprises pour un montant net de EUR 13.360 au 30 juin 2005 concernent principalement du matériel informatique et le site internet de l'entreprise

EUR 000	2004	2003	2002
Valeur d'acquisition au terme de l'exercice précédent	47	21	21
Acquisitions	2	26	
Valeur au terme de l'exercice	49	47	21
Amortissements			
Au terme de l'exercice précédent	24	16	11
Actés	7	8	5
Au terme de l'exercice	31	24	16
Valeur Comptable nette au terme de l'exercice	18	23	5





IV Immobilisations financières

EUR (000)	2004	2003	2002
1. Participations, actions et parts : entreprises liées			
Valeur d'acquisition			
au terme de l'exercice précédent	8603	8603	8271
Acquisitions	883	631	989
Cessions et retraits	-2094	-631	-657
Valeur au terme de l'exercice	7392	8603	8603
Réductions de valeurs			
au terme de l'exercice précédent	5283	0	130
Actées	10	5299	
Annulées à la suite de cessions / retraits	-1834	-16	-130
Au terme de l'exercice	3459	5283	0
Valeur Comptable nette au terme de l'exercice	3933	3320	8603
2. Créances			
Valeur comptable nette au terme de l'exercice précédent	815		
Additions	39	815	
Autres	-98		
Valeur comptable nette au terme de l'exercice	756	815	

EUR 000	2004		2003		2002	
	Droits sociaux détenus	%	Droits sociaux détenus	%	Droits sociaux détenus	%
Newton 21 Belgium	17720	50%	17720	50%	17720	50%
Banco			3969	59%	3344	50%
BIP					6828	100%
Newton 21 Barcelone	920	92%	920	92%	600	60%
Richard Peyrat et associés			1800	99%	1800	100%
Newton 21 Madrid	28500	57%	28500	57%	28500	57%
Almagro					1	100%
SDA			810	32%	810	32%
Ambrosio Maolini Pazzagli	50000	50%	50000	50%	50000	50%
Carré Associates	1800	72%	1375	55%	1375	55%
Orbisso			25195	85%	25195	85%
Newton 21 W et G	153	51%	153	51%	153	51%
Newton 21 Active Marketing	19534	6%				
BFM +	2800	35%				
MC9	2967	99%				

Le poste immobilisations financières reprend au 30 juin 2005 les participations dans les différentes filiales ainsi que les créances sur celles – ci.

Le tableau suivant reprend la ventilation de ce poste :

Dénomination	Valeur Nette au 30 juin 2005
Participation Newton 21 Belgium	500.000
Participation Newton 21 Barcelone	999.999
Participation BFM Plus	3.500
Participations Carré Associates	1.110.000
Participation Newton 21 Italie	500.000
Participation Newton 21 Madrid	800.000
Participation Newton 21 Netherlands	19.534
Participation Newton 21 Milan	136.000
Participation Newton 21 Germany	20.250
Participation Pro Millenium asbl	1.000
Créance BFM Plus	7.000
Créance Newton 21 Zurich	830.800
Créance Newton 21 Netherlands	51.435
Total	4.979.517

Il est à noter qu'en 2003, suite à la reprise du groupe par Alain Mahaux et ses partenaires la société a acté pour EUR 5.299.559 de réductions de valeur sur ce poste.

Créances à plus d'un an au 30 juin 2005

Le poste Créances à plus d'un an est constitué d'une créance sur **Newton 21 Belgium** pour EUR 75.508 et de deux créances de EUR 160.000 chacune, relatives à des prêts effectués à deux actionnaires de **Newton 21 Belguim**. Ces deux créances sont remboursables en 2006.

Créances à un an au plus au 30 juin 2005

A. Créances commerciales

Le postes Créances Commerciales comprend essentiellement des créances sur les filiales relatives à la facturation de management fees pour environ EUR 77.000 ainsi que des créances sur des clients traités directement par **Newton 21** pour le reste.

B. Autres créances

Le poste Autres Créances comprend essentiellement des comptes courants vis-à-vis de filiales ainsi que vers certains managers du groupe.

VII. Valeurs disponibles

Le poste Valeurs Disponibles, négatif au 30 juin 2005 est composé essentiellement d'un crédit de caisse octroyé par CBC (EUR 36. 087).



Passif

I. Capital et II. Réserves

Le poste capital est à analyser concomitamment avec le poste Réserves. Ces deux postes ont subi d'importantes modifications entre 2003 et 2004.

Suite aux pertes constatées en 2003, imputables pour une large part aux réductions de valeur sur immobilisations financières, il a été décidé de procéder à une réduction de capital par incorporation des réserves pour 5.283.095 EUR portant ainsi le capital à 4.817.985 EUR.

Etat du capital

Capital souscrit (EUR 000)	2004	2003	2002
Au terme de l'exercice précédent	10287	9297	9297
Augmentation de capital		990	
Réduction de capital par apurement de pertes	5283		
Réduction de capital par exonération d'appel de fonds	186		
Au terme de l'exercice	4818	10287	9297
Représentation du capital	2004	2003	2002
Actions nominatives (nombre d'actions)	414280	414280	374409
Capital non libéré (EUR 000)			
Actionnaires redevables de libération: montant non appelé			
Mahaux consult	26	212	212

III. Etat des dettes

A. Ventilation des dettes à l'origine à plus d'un an (EUR 000)	2004		2003		2002	
	Echéant dans l'année	Ayant plus d'un an mais 5 ans au plus à courir	Echéant dans l'année	Ayant plus d'un an mais 5 ans au plus à courir	Echéant dans l'année	Ayant plus d'un an mais 5 ans au plus à courir
Dettes financières Etablissement de Crédit	64	32	64	97	64	161
Autres dettes		380		250		
Total	64	412	64	347	64	161
C. Dettes fiscales salariales et sociales	2004		2003		2002	
Dettes non échues		54				3

Dettes à plus d'un an

Dettes financières

Le poste Dettes Financières comprend un crédit Roll over d'un montant de EUR 32.200 au 30 juin 2005.

Autres dettes

Le poste Autres dettes comprend au 30 juin 2005 un prêt effectué par **Newton 21 Barcelone** pour un montant de EUR 200.000 et deux prêts effectués par M. Claude Pasque pour EUR 130.000

Dettes à un an au plus

A. Dettes financières

Le poste Dettes financières comprend une échéance du crédit Roll Over d'un montant de EUR 32.200 payable avant la fin de l'exercice.

C. Dettes commerciales

Le poste Dettes commerciales est constitué principalement de dettes fournisseurs pour EUR 335.823 ainsi que des factures à recevoir pour EUR 76.426.

F. Autres dettes

Le poste Autres dettes inclut essentiellement des comptes courants envers certains actionnaires et certaines filiales pour un montant de EUR 784.355 au 30 juin 2005.

La décomposition de ce poste au 30 juin était la suivante :

Dénomination	Montant au 30 juin 2005
Newton 21 Barcelone	6.375
Newton 21 Madrid	136.000
Alam Finance	311.980
Vandenbrande	110.000
Vogel	110.000
Pasque	48.750
CP consults	61.250
Total	784.355





5.1.3. Comptes de Résultats au 31 décembre 2002, 2003, 2004 et au 30 juin 2005

Compte de résultats (EUR)	2002	2003	2004	2005 (30 juin)
I. Ventes et Produits d'exploitation	643.705	837.970	975.217	209.357
Chiffre d'affaires	640.444	822.866	974.972	207.781
Autres produits d'exploitation	3.261 15.	103	245	1.576
II. Coût des ventes et prestations	-820.841	-1.071.532	-1.165.831	-584.204
A. Approvisionnements et marchandises				
B. Services et biens divers (-)	-756.168	-1.043.478	-969.047	-577.170
D. Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement; sur immobilisations incorporelles et corporelles (-)	-15.224	-18.503	-18.300	-5.684
E. Réd. de valeur sur stocks; sur commandes en cours d'exécution et sur créances commerciales (dotations -; reprises +)	-47.520		-176.448	
G. Autres charges d'exploitation (-)	-1.929	-9.551	-2.037	-1.349
III. Résultat d'exploitation	-177.135	-233.562	-190.615	-374.847
IV. Produits financiers	231.769	161.949	431.732	35.826
V. Charges financières (-)	-17.492	-34.315	-32.571	-27.744
VI. Bénéfice courant avant impôts	37.142	-105.928	208.547	-366.765
VII. Produits exceptionnels	12.628	212.241	60.368	0
VIII. Charges exceptionnelles (-)	-930.604	-5.301.219	-111.511	-3.419
IX. Résultat de l'exercice après impôts	-880.834	-5.194.907	157.404	-370.183
X. Impôts sur le résultat	5.289	0	0	2
XIV. Résultat de l'exercice	-875.544	-5.194.907	157.404	-370.186

5.1.4. Détails des principales rubriques du compte de résultats

I. Chiffre d'affaires

Le poste Chiffre d'affaires comprend certaines prestations effectuées par **Newton 21** pour des clients du groupe ainsi que les management fees et frais facturés aux filiales.

Le chiffre d'affaires au 30 juin 2005 n'est cependant pas significatif étant donné que la majeure partie de la facturation se réalise dans les 3 derniers mois de l'année.

Le tableau suivant indique la ventilation du chiffre d'affaires entre honoraires facturés aux filiales et la facturation à des clients externes pour les années 2003 2004 et 2005 (30 juin)

Chiffre d'affaires (EUR)	2003	2004	2005 (30 juin)
Facturations aux filiales	304.825	790.917	144.171
Facturation aux clients et divers	518.041	184.055	63.611
Total	822.866	974.972	207.782

II. Services et biens divers

Le poste Services et biens divers reprend les services et biens divers usuels pour une société de services : loyer, communication etc. ainsi que les amortissements d'immobilisations corporelles et incorporelles.

III. Autres produits et charges d'exploitation

Résultat d'exploitation (EUR 000)	2004	2003	2002
B. Autres produits d'exploitation		12	
D. Réduction de valeur sur créances commerciales	177		47
F. Autres charges d'exploitation	2	9	2

IV. Produits financiers

Le poste Produits financiers reprend essentiellement les dividendes versés par les filiales. Le tableau suivant indique la ventilation de ce poste sur les derniers exercices.

Produits financiers (EUR)	2003	2004	2005 (30 juin)
Dividendes	150.497	421.469	31.043
Interêts sur prêts consentis	10.518	10.119	66.869
Autres	933	145	
Total	161.948	431.732	97.912

Résultat financier (EUR 000)	2004	2003	2002
Frais bancaires	0	3	5
Divers	0	1	1

V. Charges financières

Le poste Charges financières consiste essentiellement en des charges d'intérêts sur les différents emprunts de **Newton 21**.

VI. Produits exceptionnels

Le poste Produits exceptionnels consiste essentiellement en 2003 en une plus value sur réalisation d'actif pour EUR 186 459 et en 2004 d'une plus value sur réalisation d'actifs immobilisés pour EUR 60 000.

VII. Charges exceptionnelles

Ce poste consiste essentiellement en 2003 en des réductions de valeur sur participations notamment (EUR 5 299 559) et en 2004 en une moins value sur réalisation d'actifs pour EUR 98 561 (compte courant sur une filiale en liquidation et sur une filiale en faillite, **Newton 21 France**).

Résultat exceptionnel (EUR 000)	2004	2003	2002
Produits exceptionnels (compte courant et boni client)		26	13
Charge exceptionnelle Mali Client	2	1	403

VII. Impôts sur le résultat et TVA

Impôts sur le résultat (EUR 000)	2004	2003	2002
Pertes fiscales cumulées déductibles des bénéfices ultérieurs	412		3

TVA (EUR 000)	2004	2003	2002
TVA portée en compte à l'entreprise (déductible)	185	181	71
TVA portée en compte par l'entreprise	141	83	45



IX. Relations avec des entreprises liées

Relations avec les entreprises liées (EUR 000)	2004	2003	2002
1. Immobilisations financières	4689	4135	8603
Participations	3933	3320	8603
Créances	756	815	
2. Créances	525	612	1206
A plus d'un an	76	140	156
A un an au plus	449	472	1050
4. Dettes	355	344	1022
A plus d'un an	250	250	
A un an au plus	105	94	1022
5. Garanties personnelles et réelles	305	305	186
7. Résultats financiers			
Produits des immobilisations financières	427	153	195
Produits des actifs circulants	4	7	34
Charges des dettes	11		
8. Cession d'actifs immobilisés			
Plus values réalisées	60		
Moins values réalisées	99		



5.1.5. Tableau de Financement au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003

Tableau de financement (EUR)	2003	2004	2005 (30 juin)
Opérations d'exploitation			
Résultat	-5.194.907	157.404	-370.185
Amortissements (Dotations)	18.503	18.300	5.684
Réductions de valeur (Dotations)	5.283.095	176.448	
Plus-values sur cessions d'actifs	-186.460	-60.000	
Moins-values sur cessions d'actifs	16.464	98.561	3.148
Marge brute d'autofinancement	-63.305	390.713	-361.352
Variation nette des actifs circulants			
Créances à + 1 an	16.100	-255.600	0
Stocks			
Créances à - 1 an	139.866	-153.788	54.350
Compte de régularisation (Actif)	-3.124	-2.945	6.070
Total	152.841	-412.333	60.420
Variation nette des dettes court terme			
Dettes à + 1 an échéant dans l'année	-64.400		-32.200
Dettes à - 1 an : Etablissements de crédit	6.352	283.232	79.505
Dettes commerciales	220.402	-84.840	191.659
Dettes fiscales et sociales	-2.678	53.514	-53.514
Dettes diverses	-553.400	331.688	447.980
Compte de régularisation (Passif)	-1.942	5.023	12.481
Total	-395.666	588.616	645.910
Variation du besoin en fonds de roulement	-242.825	176.283	706.330
Trésorerie d'exploitation (+/-)	-306.130	566.996	344.978
Opérations d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	-8.187		-12.000
Acquisitions d'immobilisations corporelles	-25.248	-2.388	-2.517
Acquisitions d'immobilisations financières	-96.256	-613.500	-157.250
Nouveaux prêts accordés	-815.319	-9.500	-832.051
Total des investissements	-945.010	-625.388	-1.003.818
Cessions d'immobilisations incorporelles			
Cessions d'immobilisations corporelles			413
Cessions d'immobilisations financières	801.236		
Remboursements de prêts			699.074
Total des désinvestissements	801.236		699.487
Trésorerie d'investissement (+/-)	-143.774	-625.388	-304.331
Opérations de financement			
Augmentation de capital			
Diminution de capital			
Nouveaux emprunts	250.000	130.000	
Remboursement d'emprunts		-64.400	-50.000
Dividendes versés aux Tiers			
Trésorerie de financement (+/-)	250.000	65.600	-50.000
Variation de trésorerie	-199.905	7.209	-9.354



5.1.6. Annexes aux comptes annuels

5.1.6.1. Droits et engagements hors bilans

Néant.

5.1.6.2. Règles d'évaluation des comptes annuels

Règles d'évaluation de **Newton 21 Europe SA**

Les règles d'évaluation sont établies conformément aux dispositions du chapitre 2 de l'Arrêté Royal du 30 janvier 2001 relatif aux comptes annuels des entreprises.

Actif:

I. Frais d'établissement:

Les frais d'établissement sont portés à l'actif du bilan et amortissement au taux annuel de 25%

II. Immobilisations corporelles:

Les immobilisations corporelles sont portées à l'actif du bilan à leur prix d'acquisition, y compris les frais accessoires, ou à leur valeur d'apport. Les amortissements sont pratiqués sur base de la durée de vie probable selon les taux et les méthodes suivants:

Mobilier et matériel de bureau:	Linéaire	20% - 33%
Matériel roulant:	Linéaire	20%

La première dotation d'amortissements correspond à la date à laquelle les immobilisations ont été acquises et actée prorata temporis.

V. Immobilisations financières:

Les immobilisations sont portées à l'actif du bilan à leur prix d'acquisition, y compris les frais accessoires et compte tenu des montants restant éventuellement à libérer et corrections et valeurs afférentes. A la fin de chaque exercice social, une évaluation individuelle de chaque titre est effectuée de manière à refléter, de manière aussi satisfaisante que possible, la situation, la rentabilité ou les perspectives de la société concernée. Lorsque cette évaluation fait apparaître, par rapport à la valeur comptable, une dépréciation durable, les titres font l'objet d'une réduction de valeur égale à la partie durable de la moins-value observée sur les titres qui auraient fait l'objet antérieurement d'une réduction de valeur.

VI. et VII. Créances plus d'un an et à un an au plus:

Les créances sont comptabilisées à leur valeur nominale ou à leur valeur d'acquisition. Elles font l'objet d'une réduction de valeur si leur remboursement à échéance est, en tout ou en partie, incertain ou compromis. Les règles d'évaluation en devises leur sont applicables.

VIII. et IX. Placements de trésorerie et valeurs disponibles:

Les placements de trésorerie sont portés à l'actif du bilan à leur valeur d'acquisition, frais accessoires inclus. Si leur valeur de réalisation à la date de clôture est inférieure à la valeur comptable, ils font l'objet d'une réduction de valeur.

Les valeurs disponibles sont évaluées à leur valeur nominale. Elles font l'objet de réduction de valeur lorsque leur valeur de réalisation à la date de clôture est inférieure à la valeur comptable.

Les règles d'évaluation en devise sont applicables à ces deux rubriques.

Passif:

II. Provisions pour risques et charges:

A la clôture de chaque exercice, le Conseil d'administration statuant avec prudence, sincérité et bonne foi, examine les provisions constituées pour couvrir tous les risques prévus, charges et pertes éventuelles nées au cours de l'exercice et des exercices antérieurs.

Les provisions afférentes aux exercices antérieurs sont régulièrement revues et reprises en résultats, si elles sont devenues sans objet.

VIII. et IX. Dettes à plus d'un an et à un an au plus:

Les dettes sont comptabilisées à la valeur nominale. Les règles d'évaluation en devise leur sont applicables.

Principes généraux applicables à l'évaluation des actifs et passifs libelles en devises:

Les éléments d'actif et de passif sont comptabilisés à la valeur nominale étrangère au cours moyen du change au moment de leur comptabilisation.

En Cours d'exercice:

A la date de clôture du bilan :

- les immobilisations corporelles et incorporelles sont maintenues au taux de change historique;
- les immobilisations financières (titres étrangers) sont évaluées suivant la manière indiquée au point "V" ci-dessus dans la monnaie de leur bilan. Elles sont ensuite converties en Euro au taux historique de leur acquisition;
- les autres éléments d'actif et de passif sont évalués à la moyenne du cours réglementé moyen du change du mois de la clôture.

Un écart de conversion est dégagé sur les éléments d'actif et de passif. Seul l'écart net négatif est acté en charges financières au compte " écart de conversion".

5.1.6.3. Bilan social

Newton 21 n'emploie pas de personnel et n'établit donc pas de bilan social.



5.1.7. Rapport du Commissaire sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004

Rapport du commissaire sur l'exercice clôturé le 31 décembre 2004 présenté à l'assemblée générale des actionnaires de la S.A. NEWTON 21

“Conformément aux dispositions légales et statutaires, j’ai l’honneur de vous faire rapport sur l’exécution de la mission de révision qui m’a été confiée.

J’ai procédé à la révision des comptes annuels établis sous la responsabilité du conseil d’administration de la société, pour l’exercice se clôturant le 31 décembre 2004, dont le total du bilan s’élève à 6.186 milliers EUR et dont le compte de résultat se solde par un bénéfice de l’exercice de 157.404,21 EUR. J’ai également procédé aux vérifications spécifiques complémentaires requises par la loi.

Attestation avec réserve des comptes annuels et paragraphe explicatif

Mes contrôles ont été réalisés en conformité avec les normes de l’Institut des Réviseurs d’Entreprises. Ces normes professionnelles requièrent que ma révision soit organisée et exécutée de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d’inexactitudes significatives compte tenu des dispositions légales et réglementaires applicables aux comptes annuels en Belgique.

Conformément à ces normes, j’ai tenu compte de l’organisation de la société en matière administrative et comptable ainsi que de ses dispositifs de contrôle interne. Les responsables de la société ont répondu avec clarté à mes demandes d’explications et d’informations. J’ai examiné par sondages la justification des montants figurant dans les comptes annuels. J’ai évalué le bien fondé des règles d’évaluation et des estimations comptables significatives faites par la société ainsi que la présentation des comptes annuels dans leur ensemble. J’estime que ces travaux fournissent une base raisonnable à l’expression de mon opinion.

L’actif du bilan de la société reprend une créance de l’ordre de 0,7 million EUR sur une filiale détenue en portefeuille. Compte tenu de la situation financière de cette société (fonds propres négatifs), j’estime qu’il existe une incertitude quant à la récupération de cette créance. Aucune réduction de valeur n’a été actée dans le bilan clôturé au 31/12/2004.

A mon avis, sous réserve de ce qui précède, et compte tenu des dispositions légales et réglementaires qui les régissent, les comptes annuels clôturés au 31 décembre 2004 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société et les informations données dans l’annexe sont adéquates.

Sans remettre en cause l’opinion avec réserve exprimée ci-dessus, j’attire l’attention sur l’annexe XVII des comptes annuels qui fait mention d’un litige relatif à des cautions appelées dans le cadre de la liquidation judiciaire d’une ancienne filiale.

Attestations complémentaires

Je complète mon rapport par les attestations complémentaires suivantes :

- le rapport de gestion contient les informations requises par la loi et concorde avec les comptes annuels.
- sans préjudice d’aspects formels d’importance mineure et sous la réserve formulée dans la première partie du présent rapport, la comptabilité est tenue et les comptes annuels sont établis conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique.

- je ne dois vous signaler aucune opération conclue ou décision prise par ailleurs en violation des statuts ou du Code des sociétés. L'affectation des résultats qui vous est proposée est conforme aux dispositions légales et statutaires.”

Bruxelles, le 30 juin 2005.

Guevar &C° représenté par Bertrand Guevar
Commissaire

5.1.8. Rapport du Commissaire sur l'état financier semestriel clôturé le 30 juin 2005

Rapport du commissaire sur la situation intermédiaire au 30 juin 2005 de la S.A. NEWTON 21 EUROPE

“La SA **Newton 21 Europe**, ayant son siège social Boulevard Louis Schmidt 24 à 1040 Bruxelles et immatriculée sous le numéro d'entreprise 0443.670.476, souhaite opérer une introduction en bourse au Marché Libre d'Euronext Brussels.

La société a donc établi une situation intermédiaire arrêtée au 30 juin 2005. Dans le cadre de mon mandat de commissaire de la SA **Newton 21 Europe**, Monsieur Alain Mahaux en sa qualité d'administrateur délégué, m'a chargé de faire rapport sur cette situation.

Conformément à la recommandation de l'Institut des Réviseurs d'Entreprises relative à l'examen limité, j'ai procédé à l'examen de la situation au 30 juin 2005, établi sous la responsabilité du conseil d'administration, dont le total du bilan s'élève à 5.977.315,77 et dont le compte de résultat se solde par une perte de la période de 435.184,71.

Mes travaux ont surtout consisté en un examen, une comparaison et une discussion des informations fournies par l'entreprise avec la direction de celle-ci. Vu la mission à objet spécifique, mes diligences ont été adaptées sans que tous les travaux, qui eussent été nécessaires pour un contrôle plénier des comptes aient été mis en œuvre. Compte tenu des activités de la société (holding de participations financières) et compte tenu du cadre spécifique de cette mission, j'ai toutefois procédé à l'envoi aux filiales étrangères du « summary review memorandum » (comme c'est le cas pour le contrôle des comptes annuels de clôture) appliqué à leur situation intermédiaire au 30 juin 2005.

J'ai également procédé à un examen limité à cette même date des filiales belges, notamment la SA N 21 Belgium et la SA Carré Associates. Je n'ai pas procédé à d'autres confirmations externes.

La situation intermédiaire au 30 juin 2005 a été établie conformément au droit comptable belge et sur base des mêmes règles d'évaluation qui sont utilisées pour l'établissement des comptes annuels à la date de clôture.

Compte tenu de mes travaux effectués et compte tenu de mes conclusions émises dans mon rapport de commissaire sur les comptes annuels clôturés au 31 décembre 2004, je précise que :

- l'actif du bilan reprend une créance de l'ordre de 0,8 million sur une filiale détenue en portefeuille (N21 Zurich). Compte tenu de la situation financière de cette société (fonds propres négatifs au 30 juin 2005), j'estime qu'il existe une incertitude quant à la récupération de cette créance. Aucune réduction de valeur n'a été actée au 30 juin 2005.



- le protocole d'accord relatif à la prise de participation dans une nouvelle filiale (la SA Co/munication), n'a pas été comptabilisé parmi la rubrique des immobilisations financières au 30 juin 2005 bien qu'il ait été signé en date du 27 juin 2005. Toutefois, ce protocole doit encore être validé pour porter pleinement ses effets.
- dans mon rapport de commissaire sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004, j'ai attiré l'attention sur les annexes qui faisaient mention d'une contestation relative à des cautions appelées dans le cadre de la liquidation judiciaire d'une ancienne filiale. Je ne dispose pas d'informations récentes quant à l'évolution, dans un sens ou dans un autre, de cette contestation.

En conclusion, je déclare avoir procédé à l'examen limité de la situation intermédiaire de la SA **Newton 21 Europe** arrêtée au 30 juin 2005.

Ma mission se situait dans le cadre d'une information semestrielle à l'occasion d'un projet d'introduction en bourse (Marché Libre). Mes vérifications ont été réalisées en conformité avec les recommandations de l'Institut des Réviseurs d'Entreprises relatives à l'examen limité. Elles ont été dès lors moins étendues que pour une révision qui aurait eu pour but le contrôle plénier des comptes annuels.

Sous réserve de ce qui précède, cet examen n'a pas relevé d'autres éléments qui impliqueraient des corrections significatives de la situation intermédiaire au 30 juin 2005."

Bruxelles, le 18 octobre 2005

Guevar & C°
représentée par Bertrand Guevar
Commissaire



5.2. Comptes consolidés au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003

Newton 21 n'est pas dans l'obligation légale d'établir et de publier des comptes consolidés. Cependant, eu égard aux multiples filiales que possède **Newton 21**, il a été jugé pertinent d'établir des états financiers consolidés dès l'exercice 2003. Ainsi, **Newton 21** établit des comptes consolidés conformément aux principes énoncés aux articles 106 et suivants de l'Arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés.

L'ensemble des sociétés du groupe clôturent leurs comptes annuels au 31 décembre de chaque année. Les comptes consolidés présentés sont établis au 31 décembre 2003 et au 31 décembre 2004. Une clôture intérimaire au 30 juin 2005 est également présentée ci – après.

Les comptes consolidés présentés ci-après n'ont pas fait l'objet d'un rapport d'audit.

5.2.1. Bilans au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003

Actif (EUR)	Consolidé 31-12-2003	Consolidé 31-12-2004	Consolidé 30-06-2005
Actifs immobilisés			
I. Frais d'établissement	17.165	5.772	31.433
II. Immobilisations incorporelles	353.238	265.141	432.087
III. Ecarts de consolidation	4.266.514	4.337.532	4.590.418
IV. Immobilisations corporelles			
A. Terrains et constructions			
B. Installations, machines et outillages	18.484	14.380	17.388
C. Mobilier et matériel roulant	413.444	335.768	334.965
D. Location-financement et droits similaires	401		
E. Autres immobilisations corporelles	100.932	95.432	125.623
F. Immobilisations en cours et acomptes versés			
V. Immobilisations financières			
A. Entreprises mises en équivalence			
1. Participations	93.281	77.684	76.820
2. Créances			
B. Autres entreprises			
1. Participations, actions et parts	268.262	271.762	272.762
2. Créances	852.057	816.991	130.011
Total actifs immobilisé	6.383.778	6.220.463	6.011.508
Actifs circulants			
VI. Créances à plus d'un an			
A. Créances commerciales			
B. Autres créances	173.023	436.060	500.460
C. Impôts différés			
B. Commandes en cours d'exécution	171.004	113.794	286.905
VIII. Créances à un an au plus			
A. Créances commerciales	6.899.951	6.652.175	4.372.145
B. Autres créances	521.522	857.699	1.042.879
IX. Placements de trésorerie			
A. Actions propres	55.685	55.685	55.685
B. Autres placements.	602.514		
X. Valeurs disponibles	1.107.195	672.083	1.110.499
XI. Comptes de régularisation	134.405	122.794	577.021
Total des actifs circulants	9.062.784	9.512.803	7.945.594
Total de l'actif	15.446.562	15.733.266	13.957.102



Passif (EUR)	Consolidé 31-12-2003	Consolidé 31-12-2004	Consolidé 30-06-2005
Capitaux propres			
I. Capital	10.075.298	4.792.203	4.792.203
II. Primes d'émission			
III. Plus-values de réévaluation			
IV. Réserves	-2.899.748	1.826.285	751.078
V. Ecart de consolidation	45.666	45.666	59.397
VI. Ecart de conversion			
VII. Subsidés en capital	1.404	1.123	1.123
VIII. INTERETS DES TIERS	1.186.697	1.007.323	134.673
Total capitaux propres groupe et tiers	8.409.317	7.672.599	5.738.474
Dettes			
IX. Provisions et impôts différés			
A. Pensions et obligations similaires	9.116	11.441	11.441
B. Charges fiscales		20.593	20.593
C. Grosses réparations et gros entretiens			
D. Autres risques et charges			
E. Impôts différés	1.446	1.157	1.157
X. Dettes à plus d'un an			
A. Dettes financières			
4. Etablissements de crédit	516.543	292.071	324.522
5. Autres emprunts		0	18.117
D. Autres dettes		130.000	42.207
Total dettes à plus d'un an	516.543	422.071	384.845
XI. Dettes à un an au plus			
A. Dettes à plus d'un an échéant dans l'année			
B. Dettes financières	465.261	274.537	156.594
1. Etablissements de crédit	785.647	876.294	1.380.344
2. Autres emprunts			51.869
C. Dettes commerciales			
1. Fournisseurs	4.562.429	4.959.978	4.232.508
2. Effets à payer			
E. Dettes fiscales, salariales et sociales			
1. Impôts	335.785	458.148	330.200
2. Rémunérations et charges sociales	125.138	402.993	165.516
F. Autres dettes	46.271	508.084	1.189.306
Total dettes à un an au plus	6.320.532	7.480.034	7.506.339
XII. Comptes de régularisation	189.608	125.372	294.254
Total des dettes	7.026.683	8.027.476	8.185.438
Total du passif	15.446.562	15.733.266	13.957.102

5.2.2. Comptes de Résultats Consolidés au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003

COMPTE DE RESULTATS (EUR)	Consolidé 31-12-2003	Consolidé 31-12-2004	Consolidé 30-06-2005
I. Ventes et prestations	19.873.066	26.042.698	7.079.756
A. Chiffre d'affaires	19.423.943	25.862.916	7.014.648
D. Autres produits d'exploitation	449.123	179.782	65.108
II. Coût des ventes et des prestations	19.533.466	25.229.362	8.178.591
A. Approvisionnements et marchandises			
1. Achats	11.192.318	17.102.374	2.057.753
2. Variation des stocks (augmentation-, réduction+)	-14.286	15.987	0
B. Services et biens divers	5.254.604	4.864.280	4.405.436
C. Rémunérations, charges sociales et pensions	2.642.860	2.699.448	1.191.793
D. Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	389.901	289.196	157.793
E. Réductions de valeur sur stocks, sur commandes en cours d'exécution et sur créances commerciales (dotations - reprises +)		176.448	
G. Autres charges d'exploitation	68.069	81.630	365.816
III. Bénéfice (Perte) d'exploitation	339.600	813.335	-1.098.834
IV. Produits financiers	175.252	73.612	14.590
A. Produits des immobilisations financières	152.834	26.840	0
B. Produits des actifs circulants	16.635	10.060	4.988
C. Autres produits financiers	5.782	36.713	9.602
V. Charges financières	577.950	683.949	364.270
A. Charges des dettes	145.884	110.881	64.357
C. Autres charges financières	2.245	43.362	7.810
D. Amortissements des écarts de consolidation	429.821	529.706	292.102
VI. Bénéfice courant (Perte courante) avant impôts des entreprises consolidées	-63.098	202.999	-1.448.514





COMPTE DE RESULTATS (EUR)	Consolidé 31-12-2003	Consolidé 31-12-2004	Consolidé 30-06-2005
VII. Produits exceptionnels	279.170	98.105	3.912
D. Plus-values sur réalisations d'actifs immobilisés	203.902	67.025	2.294
E. Autres produits exceptionnels	75.268	31.080	1.618
VIII. Charges exceptionnelles	2.508.302	246.490	4.797
B. Réductions de valeur sur immobil. financières	2.432.538		
D. Moins-values sur réalisations d'actifs immobilisés	16.603	98.992	3.250
E. Autres charges exceptionnelles	55.297	147.498	1.546
IX. Bénéfice (Perte) de l'exercice avant impôts, des entreprises consolidées	-2.292.229	54.614	-1.449.399
X. Transferts/Prélèvements impôts différés & lat. fisc.	289	289	0
A. Transferts aux impôts différés et latences fiscales			
B. Prélèvements sur impôts différés & latences fisc.	289	289	
XI. Impôts sur le résultat	270.355	341.240	41.619
A. Impôts	273.595	342.389	41.619
B. Régularisations d'impôts et reprises de provisions fiscales	-3.240	-1.148	0
XII. Bénéfice (Perte) des entreprises consolidées	-2.562.295	-286.338	-1.491.018
XIII. Quote-part dans le résultat des entreprises mises en équivalence	0	-15.597	-864
A. Résultats en bénéfice			
B. Résultats en perte		15.597	864
XIV. Bénéfice consolidé (Perte consolidée)	-2.562.295	-301.935	-1.491.881
XV. Part des tiers dans le résultat	103.617	209.528	-416.675
XVI. Part du groupe dans le résultat	-2.665.913	-511.462	-1.075.206

5.2.3. Tableau de financement consolidé au 30 juin 2005, 31 décembre 2004 et 31 décembre 2003

Tableau de financement (EUR)	“Consolidé “ 31-12-2004	“Consolidé“ 30-06-2005
Opérations d'exploitation		
Résultat du Groupe	-511 462	-1 075 206
Résultat des Tiers (Pertes)	-42 936	-454 845
Résultat des Tiers (Bénéfices)	252 464	38 169
Résultat des sociétés MEE (Pertes)	15 597	864
Résultat des sociétés MEE (Bénéfices)		
Dividendes de sociétés MEE		
Amortissements (Dotations)	818 902	449 895
Amortissements (Reprises)		
Réductions de valeur (Dotations)	176 448	
Réductions de valeur (Reprises)		
Provisions (Dotations)		
Provisions (Reprises)		
Plus-values sur cessions d'actifs	-67 025	-2 294
Moins-values sur cessions d'actifs	98 992	3 250
Pertes de change non réalisées		
Bénéfices de change non réalisés		
Productions immobilisées		
Utilisations de subsides		
Transferts aux impôts différés		
Prélèvements sur impôts différés	-289	
Marge brute d'autofinancement	740 690	-1 040 167
Variations des actifs circulant		
Variation des créances à + 1 an	-263 037	-64 400
Variation des stocks	57 210	-173 043
Variation des créances à - 1 an	-374 743	2 506 375
Variation des comptes de régul (Actif)	11 589	-420 501
Total des variations d'actifs circulants	-568 981	1 848 431
Variations des postes du passif court terme		
Variation des dettes à + 1 an échéant dans l'année	-190 724	
Variation des dettes établissements de crédit	90 647	
Variation des dettes commerciales	397 548	-1 101 278
Variation des dettes fiscales et sociales	423 136	-424 696
Variation des dettes “En cours de fabrication“		
Variation des dettes découlant de l'affectation		
Variation des autres dettes	381 813	-274 115
Variation des comptes de régul (Passif)	-64 236	124 667
Total des variations des dettes court terme	1 038 184	-1 675 422
Variation du besoin en fonds de roulement	469 203	173 009
Trésorerie d'exploitation (+/-)	1 209 893	-867 158



Tableau de financement (EUR)	“Consolidé “ 31-12-2004	“Consolidé“ 30-06-2005
Opérations d'investissement		
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	-3 778	-201 699
Acquisitions d'immobilisations corporelles	-116 019	-75 601
Acquisitions d'immobilisations financières	-657 300	-141 080
Nouveaux prêts accordés	-41 050	
Total des investissements	-818 147	-418 380
Cessions d'immobilisations incorporelles		
Cessions d'immobilisations corporelles	24 383	9 413
Cessions d'immobilisations financières		
Remboursements de prêts	7 559	710.568
Total des désinvestissements	31 942	719 981
Trésorerie d'investissement (+/-)	-786 205	289.265
Opérations de financement		
Augmentation de capital des filiales		90 280
- Souscription par le Groupe		-20 250
Diminution de capital	-1 502	
Variation des emprunts	45 436	30.529
Nouveaux subsides	281	
Dividendes versés par la société mère		
Dividendes versés aux Tiers	-300 500	-23 418
Trésorerie de financement (+/-)	-256 286	77.141
Variation de trésorerie	167 402	-201 238

5.2.4. Annexes aux comptes annuels consolidés

5.2.4.1 Liste des filiales consolidées et des sociétés mises en équivalences

2003

Dénomination	Méthod utilisée	“Fraction du capital détenue au 31 décembre 2003“
Carré Associates	Consolidation Globale	55,00%
New Way (Newton 21 Healthcare)	Consolidation Globale	34,975%
Newton 21 Barcelone	Consolidation Globale	92,00%
Newton 21 Belgique	Consolidation Globale	50,00%
Newton 21 Europe	Consolidation Globale	100,00%
Newton 21 Netherlands	Mise en équivalence	28,335%
Newton 21 Italie	Consolidation Globale	50,00%
Newton 21 Madrid	Consolidation Globale	57,00%
Texys	Consolidation Globale	37,50%
Newton 21 Zurich	Non consolidé	51,00%
Carré Associates France	NA	NA
Newton 21 Milan	NA	NA
Newton 21 Germany	NA	NA

2004

Dénomination	Méthode utilisée	"Fraction du capital détenue au 31 décembre 2004"
Carré Associates	Consolidation Globale	72,00%
New Way (Newton 21 Healthcare)	Consolidation Globale	34,98%
Newton 21 Barcelone	Consolidation Globale	92,00%
Newton 21 Belgique	Consolidation Globale	50,00%
Newton 21 Europe	Consolidation Globale	100,00%
Newton 21 Netherlands	Mise en équivalence	28,335%
Newton 21 Italie	Consolidation Globale	50,00%
Newton 21 Madrid	Consolidation Globale	57,00%
Texys	Consolidation Globale	37,50%
Newton 21 Zurich	Non consolidé	51,00%
Carré Associates France	NA	NA
Newton 21 Milan	NA	NA
Newton 21 Germany	NA	NA

2005 (30 juin)

Dénomination	Méthode utilisée	"Fraction du capital détenue au 30 juin 2005"
Carré Associates	Consolidation Globale	72,00%
New Way (Newton 21 Healthcare)	Consolidation Globale	34,98%
Newton 21 Barcelone	Consolidation Globale	92,00%
Newton 21 Belgique	Consolidation Globale	50,00%
Newton 21 Europe	Consolidation Globale	100,00%
Newton 21 Netherlands	Mise en équivalence	28,335%
Newton 21 Italie	Consolidation Globale	50,00%
Newton 21 Madrid	Consolidation Globale	57,00%
Texys	Consolidation Globale	37,50%
Newton 21 Zurich	Consolidation Globale	51,00%
Carré Associates France	Consolidation Globale	36,72%
Newton 21 Milan	Consolidation Globale	67,20%
Newton 21 Germany	Consolidation Globale	81,00%

Dénomination légale et siège social des filiales

NEWTON 21 EUROPE

Bld. Louis Schmidt 24
B - 1040 BRUXELLES

NEWTON 21 COMMUNICATIONS (opérant sous la marque Newton 21 Belgium)

Rue de la Technologie 51
B - 1082 Bruxelles

NEWTON 21 NEW WAY (opérant sous la marque Newton 21 Healthcare)

Bld. Louis Schmidt 24
B - 1040 BRUXELLES

**CARRE ASSOCIATES**

Avenue. Rogier 355
B – 1030 Bruxelles

CARRE ASSOCIATES France

avenue du Général Leclerc 98
F – 92100 Boulogne

AM NEWTON 21 (opérant sous la marque Newton 21 Italy ou Newton 21 Roma)

Via Angelo Secchi n.9
I – 00197 ROMA

W&G AG für Dialogkommunikation (opérant sous la marque Newton 21 Switzerland ou Newton 21 Zurich)

Seestrasse 25
CH – 8702 ZÜRICH

NEWTON 21 MADRID

Po de la Castellana 8 –7a pl
ES-28046 MADRID

NEWTON 21 BARCELONA

Moll de Barcelona s/n
Edifici Nord, 3a Planta
World Trade Center
080390 Barcelona, Spain

NEWTON 21 Active Marketing (opérant sous la marque Newton 21 the Netherlands)

Claudius Prinsenlaan 132
NL – 4818 CP BREDA

NEWTON 21 BUDAPEST

Ermelli utca 9.
HU – 1026 Budapest

LA FABBRICA (opérant sous la marque Newton 21 Milan)

Via Peschiera 20
I-21100 Varese

N21 GY COMMUNICATIONS (opérant sous la marque Newton 21 Germany)

Ronsdorferstrasse 74
Gebäude 18
40233 Düsseldorf - Germany

5.2.4.2 Liste des filiales exclusives et communes non reprises et des sociétés associées non mises en équivalence

Newton 21 détenait en 2003 et / ou 2004 et / ou 2005 directement ou indirectement des participations dans plusieurs sociétés non reprises dans le périmètre de consolidation :

- Banco :** Société initialement active dans la promotion des ventes, dont 65% étaient détenus par **Newton 21 Belgium**, et dont le fonds de commerce a été cédé à la société Pimiento. La structure juridique a été conservée au sein du groupe jusqu'en 2004, année au cours de laquelle elle fut cédée. En 2003 et 2004, cette société n'a eu aucune activité commerciale et n'a donc pas été incluse dans le périmètre de consolidation de **Newton 21**.
- Pimiento :** Société belge détenue par **Newton 21 Belgium** depuis 1992 et active dans le secteur de la promotion des ventes, dont le fonds de commerce fut progressivement transféré à **Newton 21 Belgique**. A partir de 2003, Pimiento n'a quasiment plus eu d'activité commerciale et à ce titre n'a donc pas été incluse dans le périmètre de consolidation de **Newton 21**.
- Orbisso :** Société française détenue à 60 % par **Newton 21** dont l'activité était concentrée sur la publicité dans le domaine du tourisme et du voyage. Suite à des difficultés dans ce secteur d'activité, fortement éprouvé par les événements du 11 septembre 2001, la société cessa progressivement ses activités au cours de l'année 2003 et fut mise en liquidation en avril 2004. A ce titre elle n'apparaît pas dans le périmètre de consolidation.
- MC9 :** Société française active dans la publicité, acquise à 100% par **Newton 21** en 2001, dont le fonds de commerce fut cédé dans la foulée à Orbisso (cf. supra), dans le but de renforcer l'activité d'Orbisso. Dès 2001, MC9 s'est retrouvée sans activité commerciale et dès lors n'apparaît pas dans le périmètre de consolidation.
- Couronne Immo :** Société belge détenue à 50% par **Newton 21 Belgique** et à 50% par M. Alain Mahaux, Pascal Lambert et Claude Pasque. Cette société détenait initialement un immeuble de bureaux. Cet immeuble fut cédé en janvier 2004 et les activités de Couronne Immo sont depuis extrêmement réduites. N'ayant pas d'activité directement liée au groupe, Couronne Immo n'est pas incluse dans le périmètre de consolidation.
- Pharmacommunication :** Société détenue à 50% par New Way depuis 1991 et active dans l'édition de supports spécialisés dans le domaine de la santé. L'édition de ces supports a été progressivement abandonnée dès 2003 par Pharmacommunication eu égard à son manque de rentabilité. Dès lors Pharmacommunication n'est pas incluse dans le périmètre de consolidation.
- Société de Diffusion Audiovisuelle (SDA) :** Société détenue à 32,4% par **Newton 21** depuis 2000 et n'ayant pour seul objet que de détenir une participation dans BFM plus (cf. infra). Cette société a cédé ses actifs en 2003 à un tiers. N'ayant plus aucune activité cette société a été liquidée en 2004. Dès lors SDA n'est pas incluse dans le périmètre de consolidation.
- BFM plus :** Société active dans la production et la diffusion de programmes radio sur la bande FM (en Belgique) et détenue à 35% par **Newton 21** jusqu'au 30 septembre 2005 date à laquelle elle a été cédée. Cette société exerçant une activité totalement différente des activités de **Newton 21** elle n'a dès lors jamais été incluse dans le périmètre de consolidation. Il est à noter qu'il n'existe aucun lien capitalistique entre BFM plus et la radio BFM diffusée en France.



Enfin, **Newton 21** détient une participation de 51% dans **Newton 21 Zurich**. En raison d'une négociation s'étendant sur les exercices 2003 et 2004 et visant à l'acquisition de cette société par un investisseur tiers, cette société n'a pas été incluse dans le périmètre de consolidation au 31 décembre 2003 et 31 décembre 2004. Ces négociations ayant été interrompues suite à la volonté de **Newton 21** de redémarrer le développement en Suisse sous l'impulsion d'un management renouvelé, cette filiale a été intégrée au périmètre de consolidation à partir du 1er janvier 2005. De plus, suite à cette décision de relancer l'activité, **Newton 21** a souhaité renforcer son emprise sur la société en augmentant en août 2005 sa participation jusqu'à 71% (acquisition de la participation d'un des actionnaires historique de **Newton 21 Zurich**).

5.2.4.3 Règles de consolidation et d'évaluation

Règles de Consolidation

Newton 21 n'est pas dans l'obligation légale d'établir et de publier des comptes consolidés. Cependant, eu égard aux multiples filiales que possède **Newton 21**, il a été jugé pertinent d'établir des états financiers consolidés dès l'exercice 2003. Ainsi, **Newton 21** établit des comptes consolidés conformément aux principes énoncés aux articles 106 et suivants de l'Arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés.

Les états financiers des sociétés dans lesquelles la maison-mère **Newton 21 Europe SA** exerce directement ou indirectement un contrôle exclusif sont consolidés suivant la méthode de l'intégration globale.

La société **Newton 21 Hollande** est consolidée selon la méthode de mise en équivalence en raison de l'influence notable exercée sur le pouvoir décisionnel au sein de cette entreprise.

Les autres participations ne répondant pas aux critères ci-dessus sont reprises dans les autres immobilisations financières et évaluées à leur coût d'acquisition, éventuellement diminué de réduction de valeur, le cas échéant.

Certaines participations répondant cependant aux critères requis pour une consolidation globale ou pour une mise en équivalence n'ont pas été intégrées au périmètre notamment en raison du fait que leurs activités diffèrent grandement des activités de **Newton 21** (voir section 5.2.4.1 "Périmètre de consolidation").

Règles d'évaluation du groupe **Newton 21**

Les règles d'évaluation applicables aux comptes consolidés correspondent aux règles d'évaluation de la maison-mère **Newton 21**. Il existe certaines divergences entre les règles d'évaluation des différentes sociétés consolidées, qui sont cependant d'importance mineure, et n'ont en conséquence pas fait l'objet de retraitements.

Ces règles d'évaluation sont complétées avec celles concernant les rubriques spécifiques de consolidation.

1. Règles d'évaluation spécifiques à la consolidation

Un premier écart de consolidation est calculé pour les sociétés qui font l'objet d'une acquisition et sont reprises pour la première fois dans la consolidation au 31 décembre de l'exercice 2003 suivant les méthodes d'intégration globale ou de mise en équivalence. L'écart de consolidation est constitué par la différence entre la valeur comptable de la participation et la quote-part dans les fonds propres au 31 décembre de l'exercice 2002.

Les écarts de consolidation positifs résultant de ce calcul sont amortis sur une période de 10 ans suivant la méthode linéaire.

Les incidences des transactions entre les sociétés du groupe sont éliminées.

La conversion des comptes des filiales étrangères est faite en ce qui concerne les postes du bilan au cours de clôture et en ce qui concerne les éléments concourant à la formation du résultat selon le taux moyen de la période. Les différences de conversion en résultant sont inscrites directement dans les capitaux propres en réserve de conversion.

Toutes les sociétés consolidées en 2003 et 2004 sont situées dans la zone euro, de sorte qu'aucune règle relative à la conversion des devises et au traitement des écarts de conversion n'a dû être établie.

Au 30 juin 2005, **Newton 21 Zurich** est entrée dans le périmètre de consolidation. Les comptes sont établis en devise locale. La conversion en euro se fait au taux de EUR / CHF = 1,66.

Les actions détenues par les filiales en représentation du capital de la maison-mère sont reclassées en actions propres à l'actif du bilan.

Les impôts différés résultant des pertes subies ne sont pas pris en compte.

Les autres règles applicables sont celles de l'A.R. du 30 janvier 2001.

2. Règles d'évaluation générales

Les règles d'évaluation sont établies conformément aux dispositions du chapitre 2 de l'Arrêté Royal du 30 janvier 2001 relatif aux comptes annuels des entreprises.

Actif:

I. Frais d'établissement:

Les frais d'établissement sont portés à l'actif du bilan et amortissement au taux annuel de 25%

II. Immobilisations corporelles:

sont portées à l'actif du bilan à leur prix d'acquisition, y compris les frais accessoires ou à leur valeur d'apport.

Les amortissements sont pratiqués sur base de la durée de vie probable selon les taux et les méthodes suivants:

Mobilier et matériel de bureau	Linéaire	20% - 33%
Matériel roulant	Linéaire	20%

La première dotation d'amortissements correspond à la date à laquelle les immobilisations ont été acquises et actée prorata temporis.

V. Immobilisations financières:

Les immobilisations sont portées à l'actif du bilan à leur prix d'acquisition, y compris les frais accessoires et compte tenu des montants restant éventuellement à libérer et corrections et valeurs afférentes.

A la fin de chaque exercice social, une évaluation individuelle de chaque titre est effectuée de manière à refléter, de manière aussi satisfaisante que possible, la situation, la rentabilité ou les perspectives de la société concernée. Lorsque cette évaluation fait apparaître, par rapport à la valeur comptable, une dépréciation durable, les titres font l'objet d'une réduction de valeur égale à la partie durable de la moins-value observée sur les titres qui auraient fait l'objet antérieurement d'une réduction de valeur.



VI. et VII. Créances à plus d'un an et à un an au plus :

Les créances sont comptabilisées à leur valeur nominale ou à leur valeur d'acquisition. Elles font l'objet d'une réduction de valeur si leur remboursement à échéance est en tout ou en partie, incertain ou compromis. Les règles d'évaluation en devises leur sont applicables.

VIII. et IX. Placements de trésorerie et valeurs disponibles:

Les placements de trésorerie sont portés à l'actif du bilan à leur valeur d'acquisition, frais accessoires inclus. Leur valeur de réalisation à la date de clôture est inférieure à la valeur comptable, ils font l'objet d'une réduction de valeur.

Les valeurs disponibles sont évaluées à leur valeur nominale. Elles font l'objet de réduction de valeur lorsque leur valeur de réalisation à la date de clôture est inférieure à la valeur comptable.

Les règles d'évaluation en devise sont applicables à ces deux rubriques.

Passif:

II. Provisions pour risques et charges :

A la clôture de chaque exercice, le Conseil d'administration statuant avec prudence, sincérité et bonne foi, examine les provisions constituées pour couvrir tous les risques prévus, charges et pertes éventuelles nées au cours de l'exercice et des exercices antérieurs.

Les provisions afférentes aux exercices antérieurs sont régulièrement revues et reprises en résultats, si elles sont devenues sans objet.

VIII. et IX. Dettes à plus d'un an et à un an au plus :

Les dettes sont comptabilisées à la valeur nominale.

Les règles d'évaluation en devise leur sont applicables.

3. Principes généraux applicables à l'évaluation des actifs et passifs libelles en devises :

Les éléments d'actif et de passif sont comptabilisés à la valeur nominale étrangère au cours moyen du change au moment de leur comptabilisation.

A la date de clôture du bilan :

- les immobilisations corporelles et incorporelles sont maintenues au taux de change historique.
- les immobilisations financières (titres étrangers) sont évaluées suivant la manière indiquée au point V. ci-dessus dans la monnaie de leur bilan. Elles sont ensuite converties en Euro au taux historique de leur acquisition.
- les autres éléments d'actif et de passif sont évalués à la moyenne du cours réglementé moyen du change du mois de la clôture.

Un écart de conversion est dégagé sur les éléments d'actif et de passif. Seul l'écart net négatif est acté en charges financières au compte "écart de conversion"

5.2.5. Détail des principales rubriques des comptes consolidés au 30 juin 2005

5.2.5.1 Bilan

Les données présentées ci – après sont considérées après élimination des comptes intercos.

1. Actif

Frais d'établissement

Les frais d'établissement au 30 juin 2005 correspondent d'une part à un solde à amortir de EUR 1157 en **Newton 21 Barcelone** et EUR 3573 en **Newton 21** et d'autre part aux frais liés à l'augmentation de capital réalisée chez **Newton 21 Milan** au premier semestre 2005 pour EUR 26704.

Immobilisations Incorporelles

Les immobilisations incorporelles d'un montant total consolidé de EUR 432 087 au 30 juin 2005 se retrouvent principalement dans:

- **Newton 21 Barcelone** pour EUR 324 512 consistant en des frais de restructuration consécutifs à des licenciements.
- **Newton 21 Belgique** pour EUR 69 198 consistant en des licences de software pour EUR 6051 et des goodwill constatés lors de la fusion de **Newton 21 Belgique** avec les sociétés Dassel et BL et Associates respectivement pour EUR 4199 et EUR 55947. Ces goodwill sont amortis sur 5 ans.

Ecarts de consolidation

Les écarts de consolidation d'un montant de EUR 4 631 258 correspondent à la différence entre la valeur d'acquisition des participations dans les différentes filiales et la valeur des fonds propres de ces participations au moment de leur acquisition. Ces écarts de consolidation sont amortis en 10 ans.





Le tableau suivant présente la ventilation du goodwill ainsi que son évolution en 2004 et 2005 pour chacune des participations.

EUR	GOODWILL 31.12.2004		ACQUISITIONS		AMORTISSEMENTS		GOODWILL 30.06.05	
	Valeur brute	Amort.cumulé	Valeur nette	30.06.05	30.06.05	Valeur brute	Amort cumulé	Valeur nette
Société								
Newton 21 Belgium	699 096	139 819	559 277		34 955	699 096	174 774	524 322
Texys	56 439	11 288	45 151		2 822	56 439	14 110	42 329
Newton 21 Netherlands (*)	434 414	43 441	390 973		21 721	434 414	65 162	369 252
Newton 21 Netherlands (**)	7 515	752	6 764		376	7 515	1 127	6 388
Newton 21 Italy	955 784	191 157	764 627		47 789	955 784	238 946	716 838
Newton 21 Zurich			0	544 989	27 249	544 989	27 249	517 740
Newton 21 Barcelone	419 139	83 828	335 311		20 957	419 139	104 785	314 354
Newton 21 Madrid	1 190 251	238 050	952 201		59 513	1 190 251	297 563	892 688
Carré Associates	556 924	55 692	501 231		27 846	556 924	83 539	473 385
Carré Associates (***)	977 496	195 499	781 997		48 875	977 496	244 374	733 122
Total	5 297 059	959 526	4 337 532	544 989	292 102	5 842 048	1 251 629	4 590 419

• cet écart de consolidation correspond à la participation détenue par Newton 21 Belgium

•• cet écart de consolidation correspond à la participation détenue par Newton 21 Europe

••• cet écart de consolidation correspond à l'augmentation de la participation de Newton 21 en Carré Associates réalisée en 2004

Immobilisations corporelles

Installations, Machines et Outillages

Le poste Installations, Machines et Outillages n'appelle pas de commentaires particuliers.

Mobilier et Matériel Roulant

Le poste Mobilier et Matériel Roulant comprend principalement des véhicules automobiles ainsi que du mobilier de bureau amortis selon les filiales entre 4 et 6 ans.

Autres Immobilisations Corporelles

Le poste Autres immobilisations corporelles comprend principalement des aménagements de locaux amortis sur une période de 10 ans en Belgique ainsi que du matériel de transport en Carré Associates France pour un montant net de EUR 31 140.

Immobilisations financières

Participations dans des entreprises non consolidées

Le poste Participations dans des entreprises non consolidées reprend le pourcentage des fonds propres détenu par **Newton 21** et **Newton 21 Belgique** dans **Newton 21 Netherlands**.

Comme indiqué supra, certaines participations de **Newton 21** ou de ses filiales ne sont pas incluses dans le périmètre de consolidation. Ce poste d'un montant total de EUR 272 762 au 30 juin 2005 se décompose comme suit :

Newton 21 Belgique: Participation en Pimiento valorisée à EUR 38854
Participation en Couronne Immo valorisée à EUR 74368

New Way: Participation en Pharmacommunication valorisée à EUR 154933
Participation en Pimiento valorisée à EUR 106

Newton 21 : Participation en BFM plus valorisée à EUR 3500
Part en Pro Millenium (ASBL) valorisée à EUR 1000

Le poste Créances comprend notamment des créances sur participation non consolidées ou mises en équivalence :

Newton 21 (30 juin 2005): Créance de EUR 51435 sur **Newton 21 Netherlands**
Créance de EUR 7000 sur BFMplus

Le solde est composé de diverses créances telles que garanties locatives et cautionnement ONSS en Carré Associates (montant total de EUR 37 673) ainsi qu'une garantie locative de EUR 9000 en **Newton 21 Madrid** et de EUR 11086 en **Newton 21 Barcelone**.

A noter qu'une créance de EUR 696 573 sur **Newton 21 Zurich** au 31 décembre 2004 n'apparaît plus au 30 juin 2005 du fait de l'entrée de cette filiale dans le périmètre de consolidation. La situation difficile à Zurich en 2003 et 2004 (voir supra : périmètre de consolidation) a conduit les réviseurs de **Newton 21 Europe** à émettre une réserve sur la valorisation de cette créance. Cependant, le renouvellement de l'équipe dirigeante et les développements positifs récents de **Newton 21 Zurich** permettent, selon le management **Newton 21**, le maintien de cette créance à sa valeur nominale.

Autres Créances

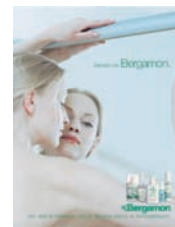
Le poste Autres Créances comprend au 30 juin 2005 deux créances de **Newton 21 Europe** d'un montant de EUR 160 000 chacune respectivement sur MM Thierry Goor et Pascal Lambert représentant des prêts consentis lors de leur acquisition de leur participation en **Newton 21 Belgique**. Ces créances sont remboursables au 1^{er} janvier 2006.

Par ailleurs, **Newton 21 Belgium** dispose d'une créance de EUR 180 459 sur Monsieur Claude Bourton.

Créances à plus d'un an

Commandes en cours d'exécution

Le poste commandes en cours d'exécution comprend notamment un montant de EUR 114 310 en **Newton 21 Barcelone** et de EUR 168 675 en **Newton 21 Zurich**, correspondant à du matériel acheté afin de réaliser une campagne pour des clients.





Créances commerciales

Ce poste représente les créances sur les clients des différentes filiales et se répartissent ainsi :

Créances commerciales (EUR)	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	1 286 504	644 032
New Way	547 127	205 879
Carré Associates France	75 378	
Texys	106 284	98 401
Newton 21 Budapest		
Newton 21 Germany		
Newton 21 Netherlands		
Newton 21 Milan		45 885
Newton 21 Italy	1 422 006	870 818
Newton 21 Zurich		106 678
Newton 21 Barcelone	1 253 168	562 209
Newton 21 Madrid	529 357	592 565
Carré Associates	867 831	556 701
Newton 21 Europe	639 900	523 598
Total	6 652 175	4 282 145

Autres créances (au 30 juin 2005)

Le poste Autres Créances comprend principalement les éléments suivants :

- **Carré Associates France :** créance de EUR 25 000 représentant de la TVA et autres taxes à récupérer.
- **Carré Associates :** créance de EUR 130 609 représentant de la TVA à récupérer ainsi que des remboursements de versements anticipés à percevoir.
- **New Way :** créance de EUR 23 605 représentant de la TVA à récupérer
- **Newton 21 Barcelone :** créance de EUR 54 438 représentant des impôts et taxes à récupérer
- **Newton 21 Belgique :** créance de EUR 40 839 représentant de la TVA à récupérer, une créance de EUR 167 500 sur Pimiento, une créance de EUR 39 829 sur l'ONSS ainsi qu'une créance de EUR 1500 sur une personne privée.
- **N21 Europe :** créance de EUR 20 598 représentant de la TVA à récupérer, des comptes courants sur des managers du groupe pour EUR 176 384.
- **Newton 21 Italie :** créances de EUR 65 913 représentant des impôts à récupérer ainsi qu'une créance de EUR 18 035 représentant de la TVA à récupérer
- **Newton 21 Madrid :** créance de EUR 50000 représentant des taxes et impôts à récupérer
- **Newton 21 Milan :** créance de EUR 4 843 consistant en de la TVA à récupérer ainsi que EUR 138 720 concernant une augmentation de capital prévue au second semestre 2005.

- **Newton 21 Zurich:** créance de EUR 37 552 représentant des provisions pour des assurances maladie et pension pour le personnel.
- **Texys:** créance de EUR 13039 représentant de la TVA à récupérer et un compte courant d'actionnaire pour EUR 20 288.

Actions propres

Le poste Actions Propres représente les 972 actions **Newton 21 Europe** détenues par **Newton 21 Belgique** pour une valeur de EUR 55 684.

Valeurs disponibles

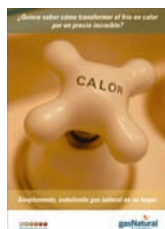
Le poste Valeurs disponibles reprend les comptes bancaires des différentes entités du groupe.

Le tableau suivant indique la ventilation de ce poste entre entités (au 30 juin 2005).

Valeurs disponibles (EUR)	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	94 756	398 591
New Way	1 883	13 478
Carré Associates France		3 151
Texys	7 117	39 241
Newton 21 Germany		7 674
Newton 21 Milan	95 788	
Newton 21 Italy	37 958	89 561
Newton 21 Zurich		4 070
Newton 21 Barcelone	280 022	247 941
Newton 21 Madrid	132 353	114 554
Carré Associates	105 300	93 110
Newton 21 EUROPE	12 693	3 340
Total	672 083	1 110 499

Comptes de régularisation

Ce poste comprend au 30 juin 2005 notamment un montant de 499 976 EUR en **Newton 21 Belgique** et de 27 993 EUR en Texys concernant des frais reportés sur des campagnes clients.





2. Passif

Capital et prime d'émission

Le capital repris dans les comptes consolidés est celui de l'entreprise consolidante soit 4.792.203 EUR au 30 juin 2005. Les éléments explicatifs de la variation du capital sont détaillés dans la section consacrée à l'analyse des comptes sociaux.

Réserves

Les réserves consolidées atteignaient 1.826.285 EUR au 31 décembre 2004. Les réserves ont diminué au 30.06.2005 en raison du résultat en perte sur le premier semestre 2005.

En 2004, Newton la variation des réserves fait suite, d'une part à l'incorporation des résultats 2004 et d'autre part à la réduction de capital effectuée par incorporation dans les réserves. Enfin une correction comptable sur un dividende payé par **Newton 21 Madrid** a été effectuée.

Réserves 31/12/2003	EUR	-2.899.748
Résultat 2004 - part du groupe	EUR	-511.462
Réduction de capital N21 Europe par incorporation dans les réserves	EUR	5.283.095
Correction dividende 2003 N21 Madrid	EUR	-45.600
Réserves 31/12/2004	EUR	1.826.285

Ecarts de consolidation

Le poste Ecarts de consolidation comprend, au 30 juin 2005, d'une part un écart de consolidation négatif en **Newton 21 Belgique** de 45.666 EUR relatif à la participation en New Way ainsi qu'un écart de consolidation négatif de 13.732 EUR en **Newton 21** relatif à la participation en **Newton 21 Milan**.

Intérêts de tiers

Le poste Intérêts de Tiers représente la part des actionnaires minoritaires dans les réserves.

Pensions et Obligations similaires

Ce poste représente des impôts à payer sur l'occupation de personnel chez **Newton 21 Milan** pour un montant de EUR 11.441 au 30 juin 2005.

Charges Fiscales

Ce poste représente des impôts différés en **Newton 21 Milan** pour un montant de EUR 20.593.

Provisions et impôts différés

Le poste Impôts différés atteint EUR 1.157 au 30 juin 2005 dans **Newton 21 Belgique**.

Dettes à plus d'un an

Le poste dette à plus d'un an concerne principalement :

Newton 21 : solde (EUR 32.000 au 30 juin 2005) d'un straight loan consenti auprès de CBC pour un montant de EUR 322.000. Ce crédit sera entièrement remboursé avant la fin 2005.

Newton 21 Belgium (au 30 juin 2005) :

- solde (EUR 119.974) d'un crédit d'investissement de EUR 347.050 consenti par ING dont la dernière échéance est due au 28 février 2006.
- solde (EUR 12.394) d'un crédit octroyé par CBC d'un montant de EUR 300.000
- solde de financements automobiles pour EUR 11.822
- solde de financements de matériel IT pour EUR 11.143
- financement ING relatif aux pécules de vacances pour EUR 18.500

Newton 21 Barcelone: solde (EUR 78.181) d'un crédit d'investissement de EUR 102 000 destiné à des investissements en aménagements de bureaux.

Carré Associates : solde de deux crédits d'investissement consentis par CBC pour un montant de EUR 20.728 au 30 juin 2005

Carré Associates France : solde d'un emprunt consenti par la CGI pour l'acquisition d'un véhicule automobile. Cet emprunt est remboursable par mensualités constantes jusqu'en juin 2007

Newton 21 Milan: au 30 juin 2005 solde d'un emprunt chirographaire pour EUR 18.116 consenti par Crédito Valtell

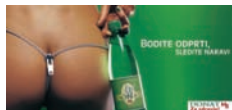
Autres dettes

Le poste Dettes à plus d'un an concerne **Newton 21** pour un montant de 130.000 EUR. Il s'agit d'une dette envers un ancien actionnaire de la filiale **Newton 21** Belgique remboursable début 2006

Dettes à plus d'un an échéant dans l'année

Le poste Dettes à plus d'un an échéant dans l'année concerne **Newton 21** pour un montant de 32.200 EUR. Il s'agit du montant du remboursement du crédit CBC dont question supra.

Un montant de 95.544 EUR en **Newton 21 Belgique** reprend l'échéance du crédit d'investissement ING et le remboursement du prêt à **Newton 21**.





Etablissements de crédit

Le poste Etablissements de crédit concerne principalement les crédits de caisse consentis par les établissements bancaires utilisés par les différentes filiales. Le tableau suivant indique la ventilation de ce poste entre les différentes entités.

Etablissements de crédit (EUR)	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	155 334	173 834
New Way		3 300
Carré Associates France		16 279
Texys		
Newton 21 Budapest		
Newton 21 Germany		
Newton 21 Netherlands		
Newton 21 Milan		
Newton 21 Italy		
Newton 21 Zurich		
Newton 21 Barcelone	83 808	78 181
Newton 21 Madrid		
Carré Associates	20 728	20 728
Newton 21 Europe	32 200	32 200
Total	292 071	324 522

Autres emprunts

Le poste Autres emprunts, représentant EUR 51.868 au 30 juin 2005, consiste en une dette de **Newton 21 Zurich** vis-à-vis de la caisse de pension des employés.

Fournisseurs

Ce poste concerne essentiellement des dettes envers des fournisseurs des différentes entités.

Le tableau suivant indique la ventilation de ce poste entre les différentes entités.

Ce poste se ventilait comme suit au 30 juin 2005.

Fournisseurs (EUR)	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	1 129 508	1 285 814
New Way	271 880	196 999
Carré Associates France		103 121
TEXYS	56 461	85 926
NEWON 21 Hongrie		
Newton 21 Germany		
Newton 21 Holland		
Newton 21 Milan	87 368	
Newton 21 Italy	1 290 000	618 544
Newton 21 Zurich		267 596
Newton 21 Barcelone	1 066 684	518 505
Newton 21 Madrid	345 154	219 053
Carré Associates	647 846	465 588
Newton 21 EUROPE	152 444	383 993
Total	4 959 978	4 232 508

Dettes fiscales, salariales et sociales

Le poste Dettes fiscales, salariales et sociale, consiste essentiellement, au 30 juin 2005, en une provision pour impôts à payer dont 142.532 EUR en **Newton 21 Belgique** ainsi que des charges salariales à payer par les différentes filiales à leur personnel.

Autres dettes

Le poste Autres dettes comprend des avances consenties par des sociétés hors périmètre de consolidation ou des personnes privées.

Newton 21 Europe :

Avance de 647.980 EUR répartie entre Alma Finance pour 311.980 EUR (remboursable à partir de 2006), 220.000 EUR dus aux actionnaires minoritaires de Carré Associates remboursable en décembre 2005 et 110.000 EUR dus à un ancien actionnaire de **Newton 21 Belgique** et remboursable au 31 décembre 2005.

Newton 21 Belgique :

50.000 EUR dus à Couronne Immo (société du groupe non consolidée).

Newton 21 Zurich

Dettes de 331.325 EUR dus à un des anciens dirigeants remboursables au 31 décembre 2005.

Comptes de régularisation

Ce poste est constitué principalement par des produits à reporter concernant des campagnes en cours de réalisation.

5.2.5.2 Compte de résultat

Chiffre d'affaires

Le tableau suivant indique la ventilation du chiffre d'affaires par entité et par année

Chiffre d'affaires (EUR)	2003	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	4 685 554	4 681 930	1 655 383
New Way	1 317 740	1 217 875	332 130
TEXYS	374 821	362 819	204 948
Newton 21 Milan		168 354	
Newton 21 Italy	1 361 161	1 653 875	499 754
Newton 21 Zurich		246 988	
Newton 21 Barcelone	3 960 568	3 951 362	1 358 326
Newton 21 Madrid	4 648 009	10 495 154	953 835
Carré Associates	2 493 800	3 382 107	1 325 972
Newton 21 EUROPE	582 290	117 795	70 374
Total	19 423 943	25 862 917	6 816 064

La progression du chiffre d'affaires entre 2003 et 2004 est imputable notamment à **Newton 21 Madrid** qui a remporté en 2004 un important budget pour une campagne destinée au ministère de l'environnement espagnol. Cette campagne n'a cependant pas été poursuivie par le ministère en 2005.

La montée en puissance de Carré Associates est également significative.



Il est à noter qu'il n'est pas pertinent de considérer le chiffre d'affaires réalisé au 30 juin 2005 étant donné que dans le secteur des marketing services, l'essentiel du chiffre d'affaires est réalisé généralement durant les 4 derniers mois de l'année.

Autres produits d'exploitation

Le poste Autres produits d'exploitation consiste essentiellement en des refacturations de frais à différentes sociétés.

Achats

Le poste Achats concerne d'une part les dépenses en marchandises nécessaires à la réalisation des contrats clients ainsi que l'acquisition pour le compte des clients d'espace publicitaire dans les différents media.

La ventilation de ces achats par entité est présentée ci après :

Achats (EUR)	2003	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	3 024 784	3 241 771	1 085 814
New Way	659 171	643 940	178 318
Carré Associates France			53 611
TEXYS	174 858	161 730	112 011
Newton 21 Milan			26 000
Newton 21 Italy			
Newton 21 Zurich			14 458
Newton 21 Barcelone	2 656 669	2 668 270	
Newton 21 Madrid	3 579 969	8 785 852	
Carré Associates	1 096 866	1 600 811	587 541
Newton 21 EUROPE			
Total	11 192 318	17 102 374	2 057 753

A noter la progression du poste achats en **Newton 21 Madrid** en 2004, due à l'importante campagne réalisée durant cet exercice.

Services et Biens Divers

Le poste Services et biens divers reprend notamment les honoraires des free lances, les rémunérations des dirigeants ainsi que l'ensemble des services et biens divers courants (loyers, assurance etc.). La baisse de ce poste entre 2003 et 2004 est due principalement aux efforts de rationalisation et d'économie entrepris dans le groupe.

Rémunérations, charges sociales et pensions

Il s'agit essentiellement des charges salariales payées par les différentes filiales à leur personnel.

Ventilation entre les différentes entités

Rémunérations (EUR)	2003	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	483 511	359 153	136 098
NEW WAY	113 103	109 451	49 063
Carré Associates France			22 559
TEXYS	47 296	86 658	38 392
Newton 21 Hongrie			
Newton 21 Germany			14 756
Newton 21 Holland			
Newton 21 Milan			2 966
Newton 21 Italy	40 849	74 934	-9 812
Newton 21 Zurich			192 771
Newton 21 Barcelone	1 092 108	1 046 777	276 654
Newton 21 Madrid	650 489	673 116	298 093
Carré Associates	215 506	349 359	170 252
Newton 21 EUROPE			
Total	2 642 860	2 699 448	1 191 793

Amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles

Ce poste reprend l'annuité d'amortissement acté sur les immobilisations incorporelles et corporelles. Les taux appliqués sont ceux d'usage dans le pays de la filiale. Il n'a pas été établi d'uniformisation des taux dans le groupe par la maison mère **Newton 21**.

Autres charges d'exploitation

Il s'agit pour EUR 135.405 de services et biens divers considérés comme autres charges d'exploitation en **Newton 21 Madrid**.



Résultat d'exploitation :

Ventilation du résultat d'exploitation

EBIT (EUR)	2003	2004	30.06.2005
Newton 21 Belgium	114 802	188 446	-167 507
NEW WAY	30 256	19 514	-72 117
Carré Associates France			-151 105
TEXYS	-47 331	19 073	-63 225
Newton 21 Germany			-42 820
Newton 21 Milan			-65 870
Newton 21 Italy	71 939	151 606	-213 705
Newton 21 Zurich			-42 283
Newton 21 Barcelone	-66 274	-126 719	-48 514
Newton 21 Madrid	107 041	616 130	52 581
Carré Associates	362 730	141 257	95 876
Newton 21 EUROPE	-233 562	-195 971	-380 146
Total	339 600	813 335	-1 098 834

Charges des dettes

On retrouve dans ce poste les frais financiers relatifs aux prêts contractés auprès des banques.

Amortissements des écarts de consolidation

Les écarts de consolidation sont amortis en 10 ans.



L'ORÉAL PARIS
PROFESSIONNEL

ME PLUS



Cuba libre
= 1 cocktail kit
for free

A bottle of Havana Libre rum is shown next to a box of Havana Club rum. Two glasses filled with rum cocktails are also visible. The background is red with a silhouette of a person.



CARRÉ ASSOCIATÈS
RESEARCH · DESIGN · COMMUNICATION



Administration et direction

WWW.NEWTON21.COM

The Feel-Good Communication Group



6. Administration et direction

6.1. Conseil d'administration

6.1.1 Compétences et mode de fonctionnement

Le conseil d'administration peut accomplir tous les actes nécessaires ou utiles à la réalisation de l'objet social de **Newton 21**, à l'exception des actes que la loi ou les statuts réservent expressément à l'assemblée générale des actionnaires.

Conformément aux statuts de **Newton 21**, le conseil d'administration se compose d'au moins 5 membres. Les administrateurs sont nommés pour une durée de maximum six ans renouvelable. Les statuts prévoient en outre qu'au moins 2 administrateurs doivent être indépendants (en vertu de critères identiques à ceux prévus par l'article 524 du Code des sociétés).

Les membres du conseil d'administration élisent un président parmi eux.

Le conseil d'administration se réunit sur convocation du président ou, en cas d'empêchement de celui-ci, d'un administrateur désigné par ses collègues. Le conseil se réunit valablement s'il y a un quorum d'au moins la moitié des membres du conseil d'administration présents ou représentés.

Les décisions du conseil d'administration sont prises à la majorité des voix. Le président ne dispose pas de voix prépondérante en cas de partage des voix.

6.1.2 Composition

Le conseil d'administration de **Newton 21** se compose actuellement des administrateurs suivants:

Nom	Age	Fonction	Administrateur depuis	Mandat échoit en
Jacques Coerten	61	Président	2005	2011
Alain Mahaux	49	Administrateur-délégué	2004	2011
Patrick Pelletier	51	Administrateur	2004	2011
Patrick Bloem	50	Administrateur (indépendant)	2005	2011
André Taymans	55	Administrateur (indépendant)	2005	2011

Jacques Coerten.

Jacques Coerten a été nommé président du conseil d'administration en 2005.

Après avoir travaillé chez Havas et chez Masius d'Arcy, M. Coerten crée en 1969 l'agence de publicité Coerten qu'il revend au group international Bates. Il quitte le group Bates en 1989 pour créer Pentagone qui deviendra la première agence belge et s'associera au groupe français Altavia. Il quittera Altavia en 2000 pour créer l'agence de publicité à services complets Co-munication qui rejoint le groupe **Newton 21** en 2005.

Mr Coerten est également administrateur délégué de la société co-ordination qui en 2005 lance la carte de premiers secours First Help Info et administrateur de la Fondation Belge de la Vocation.

M. Coerten a suivi des études graphiques à St-Luc (Tournai).

Alain Mahaux.

Alain Mahaux est administrateur-délégué (CEO) de **Newton 21**.

Alain Mahaux a fondé en octobre 1983 BIP sprl, une agence de marketing services qui est devenu la base sur laquelle **Newton 21** s'est développée. En 1984, BIP a gagné son premier gros budget avec Mister Cash. En 1990 BIP communication SA a été créée et M. Mahaux en est devenu l'Administrateur-délégué. En 1991 M. Mahaux en partenariat avec le groupe SRTéléperformance Paris a créé SRC Europe SA. En 1993 BIP communication est devenue TB **Newton 21** Group SA en absorbant Track P.I. SA.

En 2003, M. Mahaux est devenu Président et administrateur-délégué de **Newton 21** suite au rachat avec ses partenaires de 100% du groupe.

Par ailleurs, en 1999 M. Mahaux est devenu le Président de Radio BFM qu'il a contribué à lancer en Belgique. En 2001 M. Mahaux a cofondé BD-World SA et en 2003 il a participé à la reprise du guide Gaultmillau pour le Benelux.

M. Mahaux est titulaire de 2 Candidatures en Psychologie et sciences de l'éducation (UCL) et de 2 Licences en Logopédie (UCL).

Patrick Pelletier.

Patrick Pelletier est administrateur de **Newton 21** depuis 2004.

Patrick Pelletier est Président Directeur Général de la SA TRIPLE A (société de conseil en communication) et Président Directeur Général de la SA FNE holding détenant le Journal « Nouvel Economiste ». Il est également Président de la CEM s.a.

De 1979 à 2002 M. Pelletier a successivement été Co-Gérant de BR COM (Régie publicitaire de BFM), Directeur délégué et Administrateur de la SERF (Société d'Exploitation de Radio Finance – Radio BFM France), Président Directeur Général de la SA Elypresse (société d'édition de presse), Directeur Général et Administrateur de la société F.C.C. (Finance Communication et Compagnie – Holding de la radio BFM France), Adjoint du Directeur Général de TOP 1, Adjoint du Directeur Général d'Europe 1 et Adjoint du Directeur Général de Régie 1 (Régie publicitaire d'Europe 1).

M. Pelletier est titulaire d'un diplôme de Maîtrise de gestion à l'Université Paris-Dauphine.

Patrick Bloem.

Patrick Bloem a été nommé administrateur (indépendant) de **Newton 21** en 2005.

Patrick Bloem, 50 ans, était jusqu'en juin 2004, General Manager de Carlson Wagonlits Travel, société au sein de laquelle il a exercé de nombreuses responsabilités. Auparavant, M Bloem exerçait le métier de consultant en recrutement au sein du cabinet Michael Page. Il a également été actif chez International Factors (factoring) et chez Creyf's Interim. Patrick Bloem est désormais consultant en organisation et en « business développement ».

Patrick Bloem est diplômé en sciences économiques auprès de l'Université Libre de Bruxelles

André Taymans.

André Taymans a été nommé administrateur (indépendant) de **Newton 21** en 2005.



André Taymans, 55 ans, a été actif 25 ans durant auprès de la Société Nationale de Crédit à l'Industrie et du Crédit Agricole, où il a exercé diverses responsabilités. Depuis 2000, M. Taymans est consultant indépendant dans le secteur bancaire. Il a effectué dans ce cadre de nombreuses missions de consultance et de formation dans des institutions telle que Ethias Bank, Participation Fund et l'Association Belge des Banques.

M. Taymans est diplômé en sciences économiques auprès de l'Université Catholique de Louvain.

6.1.3 Comités

Le conseil d'administration de **Newton 21** peut constituer dans ou hors son sein, sous sa responsabilité, tout comité consultatif ou technique, permanent ou non, dont il détermine la composition, la mission, les pouvoirs et, le cas échéant, la rémunération. A ce jour, le conseil d'administration a constitué un comité de nominations et de rémunérations ainsi qu'un comité stratégique.

Comité de nominations et de rémunérations

La mission du comité de nominations et de rémunérations est d'assister et de conseiller le conseil d'administration relativement à: (i) la composition et la nomination au conseil d'administration; (ii) la composition des et la nomination aux comités créés par le conseil d'administration; et (iii) la politique de rémunération et la stratégie concernant les administrateurs et du personnel. En vertu de sa charte, le comité de nominations et de rémunérations doit être composé de 3 administrateurs. Deux membres doivent être nommés parmi les administrateurs indépendants.

Comité stratégique

La mission du comité stratégique est d'assister et de conseiller le conseil d'administration dans les matières de politique et de stratégie générale de **Newton 21**, ainsi que sur des questions importantes relativement au développement stratégique de **Newton 21**. Ce comité se réunit trimestriellement ainsi que chaque fois que nécessaire.

Le comité stratégique de **Newton 21** est actuellement composé des personnes suivantes:

Nom	Age
Jacques Abergel	70
Alain Mahaux	49
Thomas Woywood	53
Antonio de la Vega	57
Cesare Carcano	41
Martine Vogel	50
Claude Bourton	51

Jacques Abergel.

De nationalité française, licencié en droit, Jacques Abergel a effectué toute sa carrière dans les médias et la publicité. Il a notamment été Directeur général d'Europe 1 et Président Directeur général de Giraudy (affichage). Il a également fondé la radio d'information économique BFM et a siégé dans de nombreux conseils d'administration de groupes internationaux parmi lesquels Publicis et Hachette.

Thomas Woywood.

Thomas Woywood est fondateur et Managing Partner de **Newton 21 Germany** qui a été créée en 2005.

M. Woywood a 25 ans d'expérience en Marketing dans l'industrie de haute technologie. En 1995, il est devenu cofondateur et Président d'une agence publicitaire, qui a été revendue après 8 ans d'opérations réussies. En 2003, M. Woywood a été Interims Corporate Marketing Director chez Novar GmbH (aujourd'hui Honeywell) et en 2004 il a exercé la fonction de Président et CEO de Micropicture International Inc. à New York.

M. Woywood est titulaire de plusieurs diplômes et certificats dans le secteur de la gestion et du marketing.

Antonio de la Vega Font.

Antonio de la Vega Font, Président actuel de **Newton 21 Espagne**, a été Directeur Général de Dardo S.R. Sociados à partir de 1990.

Il travaille pour le groupe **Newton 21** depuis 2000, quand Dardo S.R. Sociados a rejoint le groupe. Auparavant, de 1988 à 1990 M. Antonio de la Vega Font a été Directeur Général de Conquest Europe. Entre 1982 et 1988 il a exercé la fonction de Account Supervisor chez J. Walter Thompson. Il a également travaillé pour Editorial Católica comme Directeur Commercial (1981-1982), pour Publinska Kenyon & Eckhardt comme Directeur Général (1977-1981) et comme Marketing Director chez Banco de Granada (1975-1977). M. Antonio de la Vega Font a débuté sa carrière en 1974 en qualité de Directeur des Publications Périodiques chez Magisterio Español. Aujourd'hui il est également Professeur au Département de Publicité de la Faculté de Madrid « Universidad Complutense » et Professeur à l'École d'Organisation Industrielle de Madrid.

M. Antonio de la Vega Font est titulaire d'un Master Degree en Economy & Business Administration (Universidad de Navarra).

Cesare Carcano.

Cesare Carcano exerce la fonction de Chairman & CEO de **Newton 21 Italia** – La Fabbrica Srl - depuis 1999.

M. Carcano est aujourd'hui Président de Alinvest-Carcano Group (Italie). Auparavant, de 1992 à 1996, il a été CEO de CTUSA Inc. (aux Etats-Unis), tandis qu'il exerçait la fonction de CEO de Gruppo Cesemaan SA, Single Market Consultancy (Bruxelles et New York) de 1990 à 1996. Aujourd'hui M. Carcano représente son groupe au sein de Fedessa (le Conseil Européen pour Self Storage), il est Membre Fondateur d' AIS (l'Association Italienne de Self Storage), Conseiller pour UNI (l'Autorité nationale pour la Certification Q), Représentant à Bruxelles pour CONFETRA (la Fédération italienne pour les Marchandises et Tirant) et de SVEA (l'Association internationale de Fabricant de Anti- Cambrioleur).

M. Carcano est titulaire d'un degré d'Économie à l'Université d'Économie Bocconi à Milan.

Martine Vogel.

Mme. Vogel est Partenaire Fondatrice de Carré Associates depuis 19 ans.

En 1986 Mme. Vogel a participé à la création de la société Carré Jaune Associates et dirige cette entreprise depuis. Depuis 2000, Carré Jaune Associates est intégrée au groupe « **Newton 21** » sous le nom de Carré Associates. Mme. Vogel a été nommée CEO de Carré Associates group en 2005. De 1983 à 1986, Mme. Vogel a été directrice marketing chez Agraph.

Mme. Vogel est titulaire d'un diplôme en Art graphique et publicité de l'Académie Royale des Beaux Arts ainsi que d'un diplôme en Marketing et études de marché.

Dr. Claude Bourton.

Dr. Claude Bourton, expert en Santé publique et Épidémiologie, a été nommé Chief Executive Officer de New Way (**Newton 21** Healthcare) en 1996.

Auparavant pendant trois ans M. Bourton a exercé la fonction de Manager Général de Performers Health Communication (Ogilvy Healthcare). De 1986 à 1992 il a été Sales & Marketing Director chez Synthelabo. Pendant les années 1983-1986 il a travaillé pour l'Organisation Mondiale de la Santé comme Project Director en Tunisie.

6.2. Gestion journalière

6.2.1 Gestion journalière

L'administrateur-délégué est en charge de la gestion journalière de **Newton 21**. L'administrateur-délégué fait rapport au conseil d'administrateur, dont il est membre. En vertu des statuts de **Newton 21**, les fonctions de président du conseil d'administration et d'administrateur-délégué ne peuvent pas être exercées par la même personne.

L'actuel administrateur délégué de **Newton 21** est M. Alain Mahaux.

6.2.2 Comité de direction

Les statuts de **Newton 21** prévoient la faculté pour le conseil d'administration de constituer un comité de direction conformément à l'article 524bis du Code des sociétés. Il est prévu dans ce cas que l'ensemble des pouvoirs du conseil d'administration sont délégués de manière exclusive au comité de direction, à l'exception de la politique générale de **Newton 21** et de tous les actes réservés au conseil d'administration par le Code des sociétés.

Le conseil d'administration n'a à ce jour pas constitué de comité de direction.

6.2.3 Représentation

En vertu de ses statuts, **Newton 21** est valablement représentée dans tous ses actes, soit par l'administrateur-délégué, soit par deux administrateurs agissant conjointement, soit par un administrateur et un membre du comité de direction agissant conjointement, soit, dans les limites des compétences du comité de direction, par deux membres de ce comité agissant conjointement.

6.2.4 Conventions conclues avec les administrateurs

La société a conclu une convention de management avec la société Mahaux Consult, dirigée par Alain Mahaux, ainsi qu'une convention de management avec la société Triple A, dirigée par Patrick Pelletier.

6.2.5 Rémunération des administrateurs

Le montant total des rémunérations payées par **Newton 21** aux membres du conseil d'administration en 2004 s'élevait à 372.400 EUR hors TVA.

Newton 21 recourt par ailleurs aux services de Mr Jacques Abergel, par le biais de sa société CEM qui est également actionnaire de **Newton 21**, en vertu d'un contrat de consultance, sur la base d'une rémunération annuelle de 152.400 EUR hors TVA.

Evolutions récentes et comptes Prévisionnels



7. Evolutions récentes et comptes Prévisionnels

7.1. Evolutions Récentes

Newton 21 et ses filiales ont effectué plusieurs opérations de croissance externe durant l'année 2005. En outre, plusieurs nouvelles entités du groupe ont été créées ou sont passées du statut de concessionnaire au statut de filiale.

Un récapitulatif de ces différentes opérations est présenté ci après :

Février 2005	Acquisition de 67 % de la Fabbrica (Newton 21 Milan)
Avril 2005	Acquisition par Carré Associates de 51% d'une structure en France devenue Carré Associates France
Avril 2005	Création de Newton 21 Germany dans laquelle Newton 21 détenait 82% des parts à la création et détient aujourd'hui 62% des parts (après cession de 18% à un manager local)
Juillet 2005	Acquisition de 50% des parts de Newton 21 Budapest qui opérait jusque là en tant que concessionnaire
Juillet 2005	Acquisition par Newton 21 Belgium de 100% de la société Co/Munication
Août 2005	Acquisition par Newton 21 de 20% supplémentaire en Newton 21 Zurich, portant ainsi sa participation à 71%

La fourchette moyenne des investissements consentis par Newton 21 dans le cadre des transactions décrites ci-avant varie entre EUR 400 000 et EUR 600 000.

Enfin, **Newton 21 Healthcare** opère actuellement un rapprochement stratégique avec une société française spécialisée en communication santé. Cet accord devrait permettre à **Newton 21 Healthcare** d'accroître sa pénétration du marché français et de faciliter le transfert de son know how aux filiales du groupe situées en Italie et en Espagne.

7.2. Hypothèses retenues pour l'établissement des comptes prévisionnels

Remarque générale

Le business plan et les comptes prévisionnels qui en découlent ont été réalisés par le management de **Newton 21**. Le business plan repris ci-après a été réalisé uniquement sur base d'une croissance interne, sans acquisition de société ou de fonds de commerce.

Les budgets 2005 et 2006 ainsi que les perspectives pour 2007 et 2008 ont été établis par le management de **Newton 21** à partir des résultats au 30 juin 2005 et tiennent compte des hypothèses suivantes :

Périmètre

Au 31 décembre 2005, les comptes consolidés intégreront en sus des sociétés consolidées au 30 juin 2005 les sociétés suivantes :

- **Co-munications** : société acquise à 100% en juillet 2005 par **Newton 21 Belgique**. Cette société, intégrée complètement à **Newton 21 Belgique** devrait faire progresser le chiffre d'affaire de cette dernière à plus de EUR 15,5 millions sur l'exercice 2005. Par ailleurs, une restructuration a été entamée dès l'acquisition de Co-munications. Cette restructuration, dont le coût est estimé à EUR 350 000 en 2005 et devrait générer EUR 150 000 d'économies de fonctionnement en rythme annuel. Cette charge sera soit activée et amortie soit prise en charge dès 2005.
- **Newton 21 Budapest** : cette agence, dans le groupe depuis septembre 2003 en tant que concessionnaire de la marque **Newton 21** en Hongrie a été acquise à en juillet 2005 par **Newton 21**. Elle sera consolidée pour la première fois au 31 décembre 2005.
- **Newton 21 Germany** : un des managers de **Newton 21 Germany** acquis en septembre 2005 19% du capital de la société. Le pourcentage consolidé au niveau du groupe sera donc réduit en conséquence.

Chiffre d'affaires

La croissance du chiffre d'affaires prévisionnel devrait atteindre 13% en moyenne sur les 4 prochains exercices. Cette croissance devrait être assurée par plusieurs facteurs :

Développement des filiales récemment acquises ou créées

Newton 21 Germany, Carré Associates France, **Newton 21 Milan** et **Newton 21 Budapest** ont chacune pour objectif de développer le savoir faire et la marque **Newton 21** sur leurs marchés respectifs et ainsi engranger de nouveaux budgets. Les hypothèses de croissance ont été établies par le management de chaque filiale en collaboration avec le management de **Newton 21** qui leur a fait bénéficier de son expérience en matière d'ouverture de nouveaux marchés. **Approfondissement des activités des filiales « historiques »**

Par ailleurs, le savoir faire spécifique du groupe en matière de Shopper Relation Marketing et de Communication Santé et Bien Etre sera progressivement étendu et développé au sein des filiales historiques : **Newton 21 Madrid**, **Newton 21 Barcelone**, **Newton 21 Zurich** et **Newton 21 Italie** (Rome). De plus, la diffusion de ces savoirs faire dans toutes les entités du groupe permettra de suivre des clients d'une filiale dans l'ensemble de ses implantations européennes.

Coûts

L'objectif global du groupe **Newton 21** est à l'horizon 2008 de réaliser une marge Ebitda / Chiffre d'affaires moyenne au minimum de 15% est ainsi de se placer au niveau de rentabilité des principaux groupes de communication internationaux.

Les principales hypothèses sous tendant cette progression de la marge reposent sur :

- la disparition en 2006 de coûts exceptionnels exposés en 2005 (augmentation de capital, démarrage de filiales etc.) qui devrait permettre une amélioration de la marge dès 2006
- la mise en place dès 2006 d'un vaste plan d'organisation de la gestion des filiales par utilisation des « best practices » du groupe



- la progression de la proportion du chiffre d'affaires réalisé dans les activités à plus forte marge (Shopper Relation Marketing et Communication Santé et Bien Etre)

Bilan

Les hypothèses bilantaires ont été établies sur base des résultats au 30 juin 2005 ainsi que sur les différentes échéances financières du groupe (capital et dette). De plus il a été tenu compte d'une normalisation de l'évolution du besoin en fonds de roulement, les filiales du groupe étant à l'horizon 2007 – 2008 arrivées à maturité.

Enfin, l'activité de **Newton 21** n'étant que peu capitalistique, le besoin d'investissement a été fixé à 2 % du chiffre d'affaires annuel à l'horizon 2008. Ces investissements consistant généralement en du mobilier et du matériel roulant et amorti sur une durée de 4 ans.

Augmentation de capital

L'augmentation de capital de 2 450 000 EUR est incluse dans le poste Capital au 31 décembre 2005

Croissance externe

Newton 21, souhaitant étendre son activité sur l'ensemble des pays européens dans lequel un potentiel de développement peut être identifié prendra en compte toute opportunité de croissance externe par acquisition.

Les cibles privilégiées devraient être notamment les sociétés agissant pour le moment en tant que concessionnaires (Prague, Ljubljana, Istanbul ect.). Par ailleurs une implantation au Royaume Uni et en Scandinavie sera également considérée.

Enfin, il est à prévoir que **Newton 21** signe d'autres accords de concession de marque dans des pays réputés difficiles et ce afin d'observer le marché local tout en limitant son risque.

Compte tenu de la difficulté d'analyser avec précision l'impact d'éventuelles opérations de croissance externe, celles-ci n'ont pas été prises en compte dans les états financiers prévisionnels présentés.

Approfondissement de la participation dans certaines filiales

Newton 21 pourrait être amenée à augmenter sa participation dans certaines filiales. Cette hypothèse n'a toutefois pas été prise en compte dans les états financiers prévisionnels présentés.

Dividende

Aucun dividende n'a été considéré dans les états financiers prévisionnels. Cependant, **Newton 21** n'exclut pas de verser un dividende si ses résultats et sa situation financière le justifient (même si aucun dividende n'est envisagé pour les exercices 2005, 2006 et 2007) (**voir point 3.4.3**).

7.3. Bilan consolidé prévisionnel

Actif (EUR)	Consolidé 31-12-2005	Consolidé 31-12-2006	Consolidé 31-12-2007	Consolidé 31-12-2008
Actifs immobilisés				
I. Frais d'établissement	31.065	8.549	8.549	8.549
II. Immobilisations incorporelles	450.418	348.858	348.858	348.858
III. Ecart de consolidation	4.298.316	3.714.112	3.129.907	2.545.702
IV. Immobilisations corporelles				
A. Terrains et constructions				
B. Installations, machines et outillages	47.264	22.920	22.920	22.920
C. Mobilier et matériel roulant	298.206	320.861	320.861	320.861
D. Location-financement et droits similaires				
E. Autres immobilisations corporelles	85.246	62.052	62.052	62.052
F. Immobilisations en cours et acomptes versés				
V. Immobilisations financières				
A. Entreprises mises en équivalence				
1. Participations	86.886	111.611	146.611	194.808
2. Créances				
B. Autres entreprises				
1. Participations, actions et parts	768.499	768.499	768.499	768.499
2. Créances	83.741	85.406	85.406	85.406
Total actifs immobilisé	6.149.641	5.442.869	4.893.664	4.357.656
Actifs circulants				
VI. Créances à plus d'un an				
A. Créances commerciales				
B. Autres créances	500.460	0	0	0
C. Impôts différés				
B. Commandes en cours d'exécution	383.409	403.614	403.614	403.614
VIII. Créances à un an au plus				
A. Créances commerciales	8.498.044	10.272.287	12.250.000	13.750.000
B. Autres créances	789.152	664.594	664.594	664.594
IX. Placements de trésorerie				
A. Actions propres	55.685	55.685	55.685	55.685
B. Autres placements.				
X. Valeurs disponibles	4.308.074	6.304.257	9.340.980	13.331.993
XI. Comptes de régularisation	119.179	1.082	1.082	1.082
Total des actifs circulants	14.654.003	17.701.519	22.715.955	28.206.968
Total de l'actif	20.803.644	23.144.388	27.609.619	32.564.624



Passif (EUR)	Consolidé 31-12-2005	Consolidé 31-12-2006	Consolidé 31-12-2007	Consolidé 31-12-2008
Capitaux propres				
I. Capital	7.267.985	7.267.985	7.267.985	7.267.985
II. Primes d'émission				
III. Plus-values de réévaluation				
IV. Réserves	1.241.341	1.618.893	2.971.634	4.760.121
V. Ecart de consolidation	59.397	59.397	59.397	59.397
VI. Ecart de conversion				
VII. Subsidés en capital	0	0	0	0
VIII. INTERETS DES TIERS	774.681	1.493.700	2.732.075	4.249.042
Total capitaux propres groupe et tiers	9.343.404	10.439.975	13.031.091	16.336.545
IX. Provisions et impôts différés				
A. Pensions et obligations similaires	11.441	11.441	11.441	11.441
B. Charges fiscales	20.593	20.593	20.593	20.593
C. Grosses réparations et gros entretiens				
D. Autres risques et charges				
E. Impôts différés	1.446	1.446	1.446	1.446
Dettes				
X. Dettes à plus d'un an				
A. Dettes financières				
4. Etablissements de crédit	289.550	182.074	182.074	182.074
5. Autres emprunts	261.469	56.817	56.817	56.817
D. Autres dettes	27.522	251.618	251.618	251.618
Total dettes à plus d'un an	578.541	490.509	490.509	490.509
XI. Dettes à un an au plus				
A. Dettes à plus d'un an échéant dans l'année	246.940	129.942		
B. Dettes financières				
1. Etablissements de crédit	904.240	606.370	606.370	606.370
2. Autres emprunts			51.869	
C. Dettes commerciales				
1. Fournisseurs	8.145.771	9.746.552	11.745.000	13.094.552
2. Effets à payer				
E. Dettes fiscales, salariales et sociales				
1. Impôts	454.257	604.257	804.257	1.004.257
2. Rémunérations et charges sociales	657.375	1.044.390	850.000	950.000
F. Autres dettes	409.498	48.773	48.773	48.773
Total dettes à un an au plus	10.818.081	12.180.285	14.054.400	15.703.952
XII. Comptes de régularisation	30.139	139	139	139
Total des dettes	11.426.760	12.670.933	14.545.048	16.194.600
Total du passif	20.803.645	23.144.388	27.609.619	32.564.624

7.4. COMPTE DE RÉSULTATS PRÉVISIONNEL

COMPTE DE RESULTATS (EUR)	Consolidé 31-12-2005	Consolidé 31-12-2006	Consolidé 31-12-2007	Consolidé 31-12-2007
I. Ventes et prestations	33.536.097	39.658.567	44.502.941	48.779.308
A. Chiffre d'affaires	33.380.813	39.567.066	46.252.941	48.612.808
D. Autres produits d'exploitation	155.284	91.501	136.500	166.500
II. Coût des ventes et des prestations	32.580.293	36.782.632	39.294.205	42.466.815
A. Approvisionnements et marchandises				
1. Achats	18.838.772	24.978.713	25.546.188	26.446.164
2. Variation des stocks (augmentation-, réduction+)	-266.741	0	0	0
B. Services et biens divers	6.433.940	4.214.729	5.058.654	5.491.767
C. Rémunérations, charges sociales et pensions	6.711.766	7.162.375	7.810.053	9.369.574
D. Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	422.327	329.203	750.000	1.000.000
E. Réductions de valeur sur stocks, sur commandes encours d'exécution et sur créances commerciales (dotations - reprises +)	65.000			
G. Autres charges d'exploitation	375.229	97.612	129.310	159.310
III. Bénéfice (Perte) d'exploitation	955.804	2.875.935	5.208.736	6.312.493
IV. Produits financiers	27.391	20.670	20.670	20.670
A. Produits des immobilisations financières	10.125	5.500	5.500	5.500
B. Produits des actifs circulants	7.700	9.000	9.000	9.000
C. Autres produits financiers	9.566	6.170	6.170	6.170
V. Charges financières	682.491	607.325	609.205	604.205
A. Charges des dettes	64.159	20.000	25.000	20.000
C. Autres charges financières	34.127	3.121		
D. Amortissements des écarts de consolidation	584.205	584.205	584.205	584.205
VI. Bénéfice courant (Perte courante) avant impôts des entreprises consolidées	300.704	2.289.280	4.620.202	5.728.958





COMPTE DE RESULTATS (EUR)	Consolidé 31-12-2005	Consolidé 31-12-2006	Consolidé 31-12-2007	Consolidé 31-12-2007
VII. Produits exceptionnels	150.571	0	0	0
D. Plus-values sur réalisations d'actifs immobilisés	10.430			
E. Autres produits exceptionnels	140.141			
VIII. Charges exceptionnelles	495.780	0	0	0
B. Réductions de valeur sur immobil. financières				
D. Moins-values sur réalisations d'actifs immobilisés	3.250			
E. Autres charges exceptionnelles	492.530			
IX. Bénéfice (Perte) de l'exercice avant impôts, des entreprises consolidées	-44.505	2.289.280	4.620.202	5.728.958
X. Transferts/Prélèvements impôts différés & lat. fisc.		-289	0	0
A. Transferts aux impôts différés et latences fiscales	-289	0	0	0
B. Prélèvements sur impôts différés & latences fisc.	0	0	0	0
XI. Impôts sur le résultat	375.507	1.217.435	2.064.086	2.471.702
A. Impôts	375.507	1.217.435	2.064.086	2.471.702
B. Régularisations d'impôts et reprises de provisions fiscales	0	0	0	0
XII. Bénéfice (Perte) des entreprises consolidées	-420.301	1.071.845	2.556.116	3.257.256
XIII. Quote-part dans le résultat des entreprises mises en équivalence	9.202	24.725	35.000	48.197
A. Résultats en bénéfice	9.202	24.725	35.000	48.197
B. Résultats en perte		15.597	864	
XIV. Bénéfice consolidé (Perte consolidée)	-411.099	1.096.570	2.591.116	3.305.453
XV. Part des tiers dans le résultat	173.844	719.019	1.238.375	1.516.967
XVI. Part du groupe dans le résultat	-584.943	377.552	1.352.741	1.788.487

7.5. TABLEAU DE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL

Tableau de financement (EUR)	Consolidé 31-12-2005	Consolidé 31-12-2006	Consolidé 31-12-2007	Consolidé 31-12-2008
Opérations d'exploitation				
Résultat du Groupe	-584.943	377.552	1.352.741	1.788.487
Résultat des Tiers (Pertes)	-185.000			
Résultat des Tiers (Bénéfices)	358.904	719.019	1.238.375	1.516.967
Résultat des sociétés MEE (Pertes)	15 597	864		
Résultat des sociétés MEE (Bénéfices)	-9.202	-24.725	-35.000	-48.197
Dividendes de sociétés MEE				
Amortissements (Dotations)	1.006.531	913.408	1.334.205	1.584.205
Amortissements (Reprises)				
Plus-values sur cessions d'actifs	65.000			
Moins-values sur cessions d'actifs	-10.430			
Utilisations de subsides	3.250			
Transferts aux impôts différés	-2.246			
Prélèvements sur impôts différés	-67 025	-2 294		
Marge brute d'autofinancement	642.093	1.985.254	3.890.321	4.841.461
Variations des actifs circulant				
Variation des créances à + 1 an	-64.400	500.460		
Variation des stocks	-266.741	-20.205		
Variation des créances à - 1 an	-1.219.127	-1.574.684	-1.977.713	-1.500.000
Variation des comptes de régul (Actif)	37.297	118.097	0	0
Total des variations d'actifs circulants	-1.512.971	-976.333	-1.977.713	-1.500.000
Variations des postes du passif court terme				
Variation des dettes commerciales	2.695.677	1.600.781	1.998.448	1.349.552
Variation des dettes fiscales et sociales	191.220	537.015	5.610	300.000
Variation des autres dettes	-1.044.922	-360.725		
Variation des comptes de régul (Passif)	-138.420	-30.000		
Total des variations des dettes court terme	1.703.555	1.747.072	2.004.058	1.649.552
Variation du besoin en fonds de roulement	190.584	770.739	26.345	149.552
Trésorerie d'exploitation (+/-)	832.677	2.755.993	3.916.666	4.991.013



Tableau de financement (EUR)	Consolidé 31-12-2005	Consolidé 31-12-2006	Consolidé 31-12-2007	Consolidé 31-12-2008
Opérations d'investissement				
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	-376.744			
Acquisitions d'immobilisations corporelles	-103.570	-180.244	-750.000	-1.000.000
Acquisitions d'immobilisations financières	-690.815			
Total des investissements	-1.171.129	-180.244	-750.000	-1.000.000
Opérations de désinvestissement				
Cessions d'immobilisations incorporelles				
Cessions d'immobilisations corporelles	7.067			
Cessions d'immobilisations financières	4750			
Total des désinvestissements	11.817	0	0	0
Trésorerie d'investissement (+/-)	-1.159.312	-180.244	-750.000	-1.000.000
Opérations de financement				
Variation des dettes à + 1 an échéant dans l'année	-37.571	-116.998	0	0
Variation des dettes établissements de crédit	-110.516	-297.870	0	0
Augmentation de capital des filiales		90 280		
Nouveaux prêts accordés		-7.676	0	0
Remboursements de prêts	770.805	6.010	0	0
Augmentation de capital des filiales	2.566.062			
- Souscription par le Groupe	-20 250			
Diminution de capital				
Variation des emprunts	134.207	-163.031	-129.942	0
Nouveaux subsides				
Dividendes versés par la société mère	-23.418			
Dividendes versés aux Tiers	-300 500	-23 418		
Trésorerie de financement (+/-)	3.279.319	-579.564	-129.942	0
Variation de trésorerie	2.952.684	1.996.185	3.036.723	3.991.013

NEWTON 21

E U R O P E

24, Boulevard Louis Schmidt
1040 Brussel
www.newton21.com

Conseiller financier



BluFinance
next capital
avenue Louise, 475
1050 Bruxelles
www.blufinance.be

Conseiller juridique



NautaDutilh
Chaussée de La Hulpe, 177/6
1170 Bruxelles
www.nautadutilh.com

Selling agent



DMR
Boulevard Anspach, 111
1000 Bruxelles
www.dmrj.com