



WIN-WIN

THE PROFIT RECOVERY GROUP
INTERNATIONAL, INC.
2000 ANNUAL REPORT



The Profit Recovery Group International, Inc. (PRG) is the leading worldwide provider of recovery audit services. PRG helps more than 2,500 clients around the world recover profits and provides them with insightful value to optimize and expertly manage their business transactions. With industry experts utilizing proprietary software and expert audit methodologies, PRG reviews invoices, purchase orders, receiving documents, databases, and correspondence files to recover lost profits due to overpayments or under-deductions. The Company is retained on a pay-for-performance basis, receiving a percentage of each dollar recovered. Headquartered in Atlanta, PRG's continuing operations employ approximately 2,500 associates in 34 countries. PRG is the largest and only publicly-traded recovery audit firm. The Company's shares trade on the NASDAQ Stock Market under the symbol "PRGX."

Consolidated Financial Highlights

The Profit Recovery Group International, Inc.

[in thousands, except per share data]

Year ended December 31	2000	1999
Revenues	\$297,089	\$280,367
Operating income	20,902	43,466
Earnings from continuing operations before discontinued operations and cumulative effect of accounting change	7,336	23,644
Weighted-average common and dilutive shares outstanding	49,809	49,380
Diluted earnings per share from continuing operations before discontinued operations and cumulative effect of accounting change	0.15	0.48
At year-end:		
Cash and cash equivalents	23,870	22,315
Working capital	127,958	112,166
Total assets	464,831	484,719
Long-term debt, excluding current installments	154,563	95,294
Total shareholders' equity	239,156	292,500

Contents

2	Letter to Shareholders
6	What Does It Mean: WIN-win?
13	Form 10-K

Statements made in this document which look forward in time involve risks and uncertainties and are forward-looking statements within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These risk factors are detailed in our Securities and Exchange Commission filings, including the Company's 10-K, bound into this document. The Company disclaims any obligation or duty to update or modify these forward-looking statements.

PRG creates **WIN-WIN** **SITUATIONS**

every day. That's because ours is a business

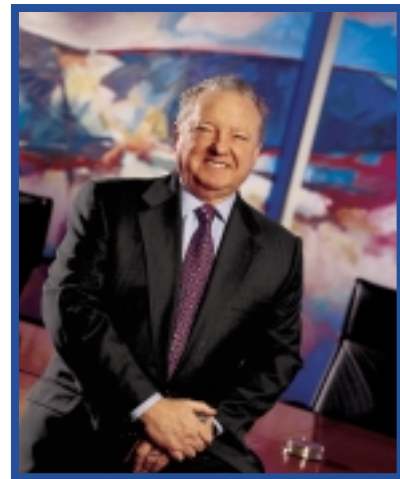
where **WHAT'S GOOD
FOR THE CLIENT**

**is good for
us, too.**



TO OUR SHAREHOLDERS

We are intent on
C R E A T I N G
WIN-WIN
SITUATIONS for our **shareholders,**
our **clients,** and our **company.**



John M. Cook
Chairman and Chief Executive Officer

We remain steadfastly committed to this goal. Although the past 12 months have been an extremely challenging period for PRG, I am pleased to report that, as we begin 2001, we are in the process of positioning the Company to regain the growth momentum we have enjoyed in the past – the growth you expect and deserve in the future. In the process, we will create a win-win situation for our shareholders, clients, and employees through a renewed focus on what we do best – recovery audit services – and by taking advantage of the **compelling growth opportunities** in this business.

A Re-evaluation of Strategy

As you may know, PRG made several investments in businesses outside of our core Accounts Payable business over the past several years. The intent was to assemble a diverse but synergistic suite of services that could fully serve the needs of our clients. While the outlook and potential for these acquired businesses as stand-alone enterprises remain strong, it has required a significant amount of management time and capital investment to fully realize the potential of this combined business model. As a result, we concluded that it was not the best course for PRG to pursue.

Several factors led us to this conclusion. Our financial performance throughout 2000 was not satisfactory, with revenues and net earnings falling short of our expectations. While some of the drivers behind these results were beyond our control, such as a tax strike in France and a number of currency valuation issues, others were clearly a matter of execution. Wall Street's disappointment in the financial performance was reflected in a declining stock price. Although we did take advantage of a lower valuation by repurchasing more than \$21 million of the Company's stock, it became increasingly evident that we needed to seriously evaluate the Company's strategic direction. During the fourth quarter, the management team began a comprehensive strategic review of

A Plan for Strategic Realignment

each of our business lines with the assistance of strategy consultants Bain & Company. Out of this process came a strategic realignment plan that we believe will resolve many of the challenges of the past year. Even more importantly, this plan will enable PRG to fully capitalize on the true potential of our core business – Accounts Payable.

Our realignment strategy has four key components. First, we are divesting most of our non-core business lines outside the Accounts Payable area. These divestitures will include the Meridian VAT Reclaim business and the Company's communications, logistics, and ship & debit divisions. Second, we will use the proceeds from these divestitures to reduce bank debt. Third, we expect to realize substantial cost savings through reductions in corporate overhead. Fourth, we will refocus our technology investments, including next-generation software tools, on our core Accounts Payable business.

The objectives for this plan are remarkably simple. Strategically, the Company is focusing on the significant growth prospects that are unfolding in the recovery services industry. Operationally, this is a back-to-basics approach. **PRG is already the industry-leading expert in recovery audit services, and we intend to find new ways to be even better.** Financially, the Company is committed to regaining the top- and bottom-line growth that contributed to our success in the past and that, I believe, will do so again. We expect market expansion and technology advances to be the key drivers of this growth.

Enormous Untapped Market Potential

Although PRG has an enviable and prominent position in today's U.S. Accounts Payable market, there remains a vast amount of upside to this business. PRG currently does business with nearly half of the top 100 U.S. retailers while our market penetration among major U.S. retailers with annual revenues of more than \$500 million is nearly 30%. Additionally, 30% of the Fortune 1000 use PRG to help them recover profits and contain costs. Our base is strong, and the growth potential within these existing clients remains substantial. These numbers clearly illustrate that the U.S. market opportunity is tremendous. Simply put – **if PRG did nothing else but concentrate on the U.S. market, there would be ample room for significant growth over the next few years.**

Our vision, however, extends beyond the United States.

Our Accounts Payable client base today spans more than 2,500 clients in 34 countries around the globe. Indeed, international growth in the Accounts Payable business has been one of the Company's most successful endeavors, with annual sales increases averaging more than 30% since 1998. Even with established operations in Europe, Latin America, Canada, and Asia, we have barely penetrated the international recovery audit market. More than half of the top 200 retailers worldwide are located outside of the U.S., yet relatively few engage in recovery audit services.

The Next Technology Revolution

An even greater market opportunity emerges beyond the retail segment. With an established, seasoned management team in place to lead the expansion and acceleration of the delivery of commercial audit services internationally, we intend to step up our efforts on this front as part of our strategic realignment.

To appreciate the role that technology will play in PRG's future, it is helpful to understand how technology has contributed to our past success. More than a decade ago, recovery auditing required burdensome and time-consuming paper examinations. The adoption of EDI in the early 1990s was a key factor in the growth of the industry since it provided purchase information at a line-item level and it therefore allowed for automation of much of the audit process. EDI systems require large investments, limiting penetration to bigger, well-capitalized companies. Even today, only 55% of department stores utilize EDI, while an even smaller percentage of grocery chains do so.

The Internet has the ability to substantially change this landscape. By reducing electronic commerce costs, the Web can extend this technology to mid-size companies as well as companies with smaller margins, who stand to benefit from both the efficiency of the new technology and the profits from a recovery audit. This will open new marketplaces for recovery audit and process improvement services. **In fact, Internet technology has the power to revolutionize our entire business.** More electronic data is a natural by-product of the technology, and more electronic data provides PRG with even more ways to recover profits for our clients. Additionally, the potential growth of business-to-business digital marketplaces also creates new dynamics in purchasing and electronic transactions that will lead to new products and new client bases.

As the Internet revolution has swept across the economy in recent years, nearly everyone, from industry analysts to corporate management, has studied and tried to predict the ramifications of Web-based technology on every type of business – ours included. We are convinced that the Internet presents nothing but opportunity for us. The audit recovery and cost analysis process will exist regardless of the medium. The Internet will make our job more efficient for us and for our clients.

Building From a Competitive Base

PRG is in an exceptionally strong position to capitalize on the market expansion and technological innovations that lie before us. Our confidence in our ability to turn this potential into growth and value for our shareholders is rooted in the competitive strengths that we have today:

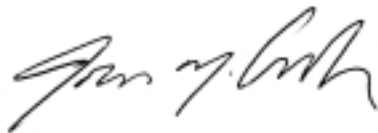
- A global client base of more than 2,500 companies that includes strong and long-standing client relationships with 30% of the Fortune 1000 companies.
- A team of almost 2,500 full-time professionals whose combined knowledge, commitment, and experience provide a significant edge in the identification and realization of profit recovery and process improvement.

- Global leadership that enables us to tap into new territories and to assist the world's largest multinational corporations.
- Unsurpassed technological resources that include proprietary software and tools, a vast proprietary database and a data center capable of processing up to 17 terabytes of online data – one of the largest of its kind in North America. In 2000 alone, PRG's data center processed more than 20 billion client records.
- Financial wherewithal and access to capital that stems from our position as the only publicly-traded recovery audit firm in the industry.

These strengths, combined with our renewed focus and a commitment to our core business, make a very strong case for a new era of growth and success. In fact, this particular moment reminds me of the extraordinary opportunity I saw and tremendous excitement I felt when PRG was founded a decade ago. Once again, we have a **singular focus** on a business in which we have proven expertise and market leadership. Once again, **technological innovation** is about to elevate the industry to an entirely new level that will create vast new capabilities and markets. And once again, we have the **opportunity to capitalize** on these possibilities from a base of **strong fundamentals**.

In closing, I want to thank our clients, who challenge us to exceed their expectations on a daily basis – our team is privileged to have your business. Thank you to the PRG employees who consistently meet that challenge, contributing not only to our past success, but providing an instrumental force in our future success. And to our shareholders, we appreciate your patience and support during this year of challenge. Nothing is more important to us than rewarding our shareholders, clients, and employees with new growth and value creation. Together, we will endeavor to seize the opportunity ahead – with singular focus on what we do best, unmatched dedication to capitalize on the opportunities in our marketplace and the integrity of our leadership.

We're ready to win.



John M. Cook
Chairman and CEO

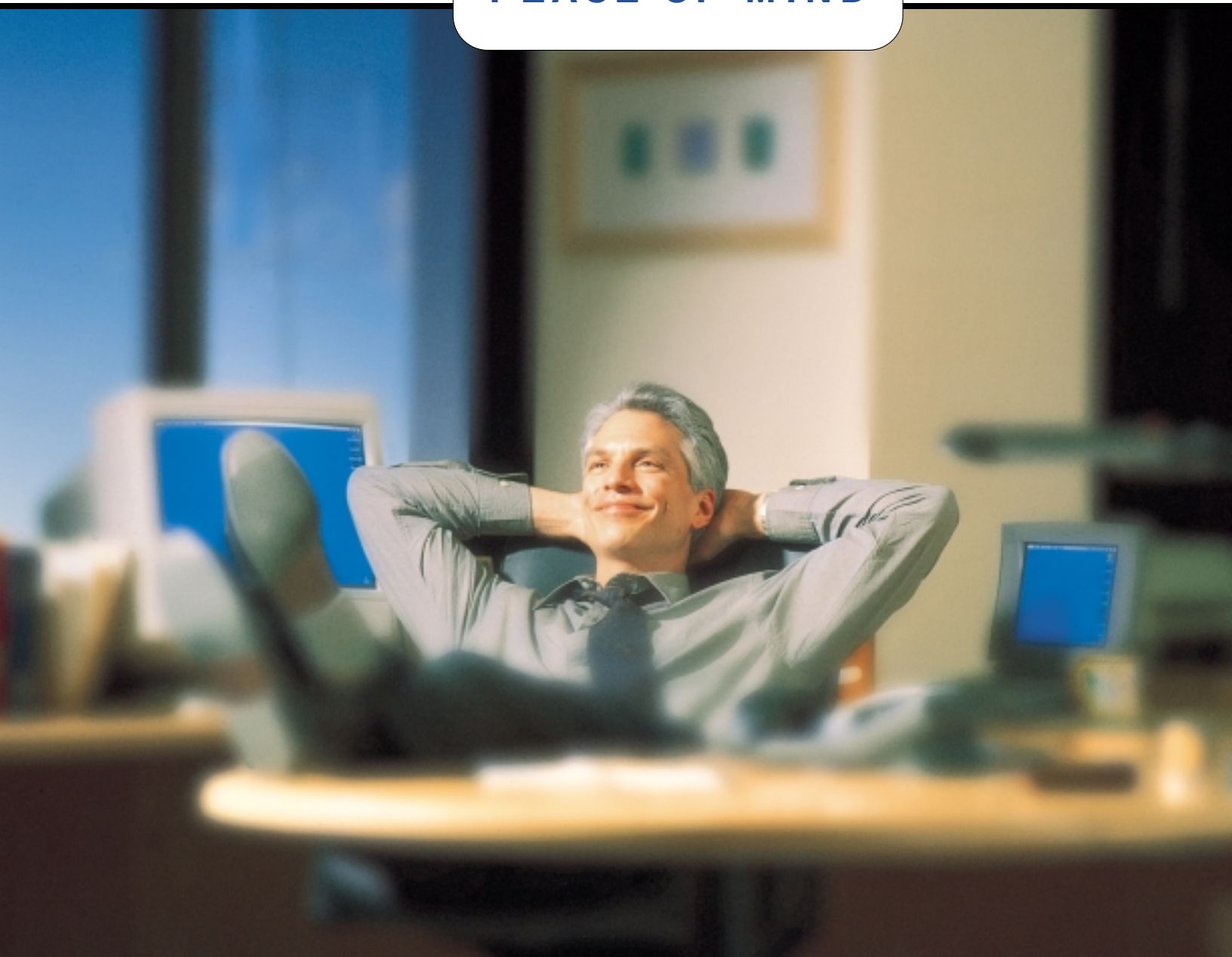
March 28, 2001

WHAT DOES IT MEAN WHEN

PRG RECOVERS

OVER \$1 MILLION
for a Fortune 1000 company?

PEACE OF MIND



A WIN

for the client

Recovered profits are certainly a win any way you count it. But what about the peace-of-mind win? That's the feeling of earned satisfaction – validation that a decision to bring in a solid company like PRG was the right decision. PRG's access to proprietary technology, intelligence capital, and expansive knowledge bases gives companies the tools to uncover monies often undetected by internal processes. Hiring other recovery audit firms may be risky – but when a seasoned financial manager hires PRG, the company gets more than just the money – it gets peace of mind. Recovery audit professionals who understand our clients' business objectives and who are sensitive to vendor and supplier relationships can provide the benchmarking data necessary to confirm that our client is on top of the game. Now the company is one million dollars richer. Money that could be funds for a store remodeling, the capital for an IT system upgrade, or the cash to fund R&D. These competitive investments keep our clients ahead of the competition, bringing even more peace of mind.

A Win

for PRG

What did PRG win? The easy answer is revenue. But there are less obvious wins here that are just as important. PRG helps clients meet their business objectives by providing those additional profits that would otherwise go untapped. The ultimate win for PRG is a satisfied client, because client retention is a result of satisfaction, and long-term partnerships mean success not only for our clients, but for PRG. Each time we perform a review for our continuing clients, we get more efficient and we learn even more about their businesses. Getting smarter about our clients' businesses leads to additional recoveries. By extending our knowledge base, we turn a win for PRG into another win for our clients.



WHAT DOES IT MEAN WHEN

PRG CONFIRMS

consistent **CLIENT**

OPERATING PRACTICES

from department to department?

KNOWLEDGE IS POWER



A WIN

for the client

“What you don’t know can’t hurt you” is one maxim businesses can’t afford. That’s why PRG’s vast knowledge base is a big win. PRG’s experienced professionals apply specialized knowledge to each engagement, providing our clients with insights into their processes, systems, and operating fundamentals. Our professionals are uniquely qualified not only to identify recovery opportunities, but to benchmark our clients’ results against industry standards, uncovering either potential areas for process improvement or the power of knowing you’re the best of the best. Our discoveries let you get ahead of the curve, using our knowledge to prevent, or at least foresee and properly prepare for, potential pitfalls. The power to help our clients make decisions that will positively impact their business is the power of PRG.



for PRG

PRG brings substantial knowledge to each client engagement, but we also gain valuable experience from each encounter. We win the opportunity to refine our investigative tools and technologies so they better match individual client or industry situations. We win the ability to sharpen our benchmarking capabilities and industry knowledge of current trends and best practices. In doing so, PRG becomes a stronger business partner to our clients. And again, our win becomes another client win.





HOW DO WE **KEEP UP** THESE

WIN -

A lot of companies talk about “best practices,” but at PRG, best practices are the foundation of our business. A key competitive advantage for PRG is the breadth and depth of our recovery

strategic realignment, we intend to better leverage our ability to share our audit methodologies between our retail and commercial divisions. To this end, PRG has created a dedicated task force of

in best practices by aligning our field operations on the basis of client segments rather than geography in an effort to improve service delivery and account management and to achieve maximum client retention and satisfaction across the entire client base.

Extending best practices across the Company is not only a matter of sharing process information. PRG’s auditors bring a wealth of experience to the Company. Former controllers, chief financial officers, accounts payable managers, retail buyers, tax managers, bankers, health care professionals,

and procurement managers are among the professional backgrounds represented on the audit team. By contributing their unique perspectives to the audit process, a client’s entire organization can benefit from a more comprehensive approach to its business and, more specifically, to its audit challenges. This is a team that has ample incentive to learn. We’re a pay-for-performance company, driven by our ability to meet the financial objectives of our clients. The better equipped our team is to help our clients recover profits, the richer the rewards – a true win-win situation.

STAY UP-to-date on **BEST** **PRACTICES**

services operations. With a base of more than 2,500 clients, we have the opportunity to observe best practices and make recommendations to improve existing processes. As part of our

seasoned experts and audit development specialists charged with improving the quality, quantity, and efficiency of recovery generation as it applies to specific industries. We have taken a further step



Win

SITUATIONS?

A major pillar in PRG's strategic plan is to expand and accelerate our international market penetration. As evidenced by last year's 30% revenue growth rate, the international Accounts Payable markets represent a tremendous opportunity. With operations already established on six

More than half of the top 200 retailers worldwide are located outside of the U.S., yet remarkably, relatively few engage in recovery audit services. An even greater market opportunity emerges beyond the retail segment. PRG is uniquely positioned to capitalize on

services in these international markets. Our approach is deliberate and methodical – we've set our sights on the emerging revenue opportunities in markets such as Brazil, Germany, Italy, Portugal, and Spain, where the number of retailers, commercial operations, and multinational companies presents attractive new business scenarios.

Investment in technology has always been a strategic priority for PRG. Advanced audit methodologies, proprietary software, and extensive databases all provide PRG's auditors with powerful tools to recover profits at the

line-item level. As the world of technology continues to evolve and the volume of business-to-business transactions multiplies, significant technology investments will continue to allow PRG to differentiate itself.

An important benefit of narrowing the Company's focus to the Accounts Payable arena will be the ability to more closely concentrate technology development initiatives. PRG's e-commerce strategy of developing a Web-based platform is designed to take advantage of two major opportunities. The first of these is the ability to utilize the

UP

INTERNATIONAL

PRESENCE

continents, including the Americas, Africa, Asia, Europe, and Australia, we have a solid base upon which to build further.

this opportunity – we have an established, seasoned management team in place to speed the delivery of commercial audit



Internet in providing Accounts Payable services to our existing clients.

PROFIT FROM UP-AND- COMING TECHNOLOGIES

Internet delivery applications have the potential to increase the amount, reduce the cost, and enhance the speed of electronic data available – all to improve the audit process and realize larger recoveries for our clients.

The second opportunity this strategy affords is enabling PRG to penetrate a much broader range of clients, specifically the mid-size client segment. Because these companies have traditionally not been in a position to invest in EDI (electronic data

interchange) transaction technologies, the mid-size market has historically not represented a profitable or attractive opportunity for PRG. As the Internet enables the automation of purchasing and payables data for this client seg-

ment, the availability of electronic data will bring the practice of recovery services to a market whose potential has largely gone untapped by our service industry.

The Internet also opens up new service areas for PRG. MRO (maintenance, repair and operating) purchases, for instance, often comprise up to 15 to 25% of a company's purchases. Prior to Web-based procurement, MRO purchases were primarily paper-based and not practical to review. As more

and more corporations move to electronic procurement, PRG will be able to cost-effectively analyze purchases and related payments to recover additional profits for our clients. MRO audits, in particular, could potentially build our commercial business substantially.

A critical part of realizing the potential that lies before PRG is having the financial wherewithal to fund growth initiatives. As the only publicly-traded company in the

be used to reduce debt, further strengthening the Company's balance sheet.

In addition, steps have been taken to gain greater visibility into the business through the realignment of financial and operations support groups specifically charged with managing audit planning, evaluating audit productivity and profitability, proactively monitoring key metrics and drivers of revenue, and further cultivating financial discipline. The expected outcomes will

UPhold A STRONG FINANCIAL POSITION

recovery audit industry, PRG has multiple options to access capital. The implementation of its strategic realignment will further strengthen its capital structure. Proceeds from the divestiture of assets will

be more predictable revenues and earnings, lower Days Sales Outstanding (DSOs), and stronger cash flow from operations that more closely tracks with future net earnings, all with the aim of restoring company value.

FRENCH EDITION

NOUS VOULONS CRÉER UNE SITUATION QUI NE PEUT QU'ÊTRE PROFITABLE POUR NOS ACTIONNAIRES, NOS CLIENTS ET NOTRE GROUPE. NOUS N'AVONS PAS RENONCÉ À NOTRE OBJECTIF EN AUCUNE MANIÈRE, en dépit des multiples difficultés rencontrées par PRG cette année. Je suis heureux de pouvoir annoncer qu'en ce début de 2001, nous sommes en train de positionner notre société de façon à retrouver notre rythme de croissance antérieur, autrement dit la croissance que vous désirez et méritez à l'avenir. Une telle évolution ne peut que s'avérer profitable pour l'ensemble des participants : nos actionnaires, nos clients et nos collaborateurs, tandis que nous tirons parti des opportunités de croissance de notre industrie pour concentrer à nouveau notre attention dans nos domaines d'excellence : les services d'audit en recouvrement et de maîtrise des coûts.

Nous avons réévalué notre stratégie

Comme vous le savez peut-être, au cours des dernières années, PRG a effectué des investissements auprès de plusieurs activités situées en dehors de notre métier de base : les Comptes fournisseurs. Notre objectif était alors d'assembler une gamme de services diversifiée dont la synergie permettrait de répondre plus pleinement aux besoins de notre clientèle. Prise séparément, chacune de ces nouvelles activités conserve de bonnes perspectives mais la complexité de ce modèle de fonctionnement exige un tel investissement en temps de gestion et en capitaux que nous sommes arrivés à la conclusion que cette stratégie n'était pas la plus favorable pour PRG.

Cette conclusion est dérivée de plusieurs observations : tout au long de 2000, nos performances, en termes de chiffre d'affaires et de résultats, n'ont pas été à la hauteur de nos prévisions. Même si nous ne pouvions pas prévoir certaines circonstances, telles que la grève des services fiscaux en France ou l'évolution des marchés des changes, d'autres facteurs relevaient clairement de notre gestion interne. Ces résultats décevants ont été reflétés par la baisse du cours de notre titre à la bourse de New York. Nous avons su tirer parti de ce déclin de notre valorisation boursière pour procéder à un rachat d'actions à la hauteur de 21 millions de dollars, mais il était devenu clair que le Groupe se devait de repenser sérieusement sa direction stratégique. Au cours du quatrième trimestre, l'équipe de direction a amorcé une évaluation stratégique de chacune de nos activités, aidée en cela par le cabinet de conseil en stratégie Bain & Company. Ce processus a débouché sur un plan de restructuration stratégique dont nous prévoyons qu'il devrait résoudre un grand nombre des difficultés rencontrées l'an dernier. Qui plus est, ce plan permettra à PRG de tirer le meilleur parti possible du véritable potentiel de notre métier de base : les Comptes fournisseurs.

Un plan de restructuration stratégique

Notre stratégie de restructuration comporte quatre éléments essentiels. En premier lieu, nous sommes en train de nous défaire de nos activités non essentielles situées en dehors du domaine des Comptes fournisseurs. Ces cessions comprendront l'activité de recouvrement en TVA de Meridian, ainsi que les divisions du Groupe touchant aux communications, à la logistique, au fret et aux paiements. En deuxième lieu, nous utiliserons le produit de ces ventes pour diminuer nos emprunts bancaires. En troisième lieu, nous prévoyons des réductions de coûts substantielles à la suite de la diminution des frais généraux. En dernier lieu, nous consacrerons l'essentiel de nos investissements technologiques, notamment les progiciels de la prochaine génération, à notre activité fondamentale des Comptes fournisseurs.

Les objectifs de ce plan sont remarquablement simples. Au niveau stratégique, notre Groupe va s'attacher à saisir les perspectives de croissance importantes qui se profilent dans l'industrie des services d'audit en recouvrement. Au niveau opérationnel, il s'agit pour nous d'un retour aux sources. PRG occupe déjà la position de leader au sein de l'industrie des services de recouvrement et nous avons l'intention de continuer à innover pour améliorer encore notre prestation. Au niveau des résultats financiers, je suis convaincu que notre Société parviendra à retrouver le rythme de

croissance observé à tous les niveaux du bilan qui avait contribué à sa réussite par le passé. L'expansion de nos marchés et les progrès technologiques devraient s'avérer des facteurs cruciaux de cette croissance.

Un potentiel de marché énorme et inexploré

Bien que PRG détienne à l'heure actuelle une part de marché enviable et prédominante au sein du marché des Comptes fournisseurs, ce secteur recèle encore un fort potentiel. PRG compte parmi ses clients près de la moitié des 100 détaillants américains les plus importants, tandis que notre part de marché pour les principaux détaillants aux États-Unis (ceux dont le chiffre d'affaires dépasse 500 millions de dollars) approche 30 %. Par ailleurs, 30 % des 1000 sociétés figurant sur la liste du magazine Fortune font appel à PRG pour recouvrer leurs profits et maîtriser leurs coûts. Nous bénéficions d'une base solide et le potentiel de croissance disponible existant auprès de la clientèle existante reste important. Ces chiffres suffisent à illustrer l'envergure du marché américain. En d'autres termes, même si nous nous contentions des opportunités offertes par le marché américain, nous pourrions connaître une forte croissance pour les années à venir.

Toutefois, notre vision s'étend au-delà des frontières américaines. Pour notre activité des Comptes fournisseurs, notre clientèle actuelle comprend plus de 2 500 clients, implantés dans 34 pays différents tout autour du globe. PRG peut même se féliciter d'avoir particulièrement bien réussi à développer la croissance internationale de son activité de Comptes fournisseurs, avec un taux moyen annuel de croissance du chiffre d'affaires dépassant 30 % depuis 1998. Or, les opérations existant en Europe, en Amérique latine, au Canada et en Asie n'ont fait qu'entamer le marché international de l'audit en recouvrement. Plus de la moitié des 200 principaux détaillants du monde sont situés en dehors des États-Unis, et très peu d'entre eux utilisent les services d'audit en recouvrement.

La prochaine révolution technologique

Un marché potentiel encore plus vaste se présente au-delà du secteur de la vente au détail. Nous avons mis en place une équipe de direction dont l'expérience et les talents permettront d'élargir et d'accélérer la fourniture de services d'audit commercial : notre plan stratégique de restructuration accorde une part importante à cet effort.

On ne peut bien saisir le rôle que la technologie est appelée à jouer dans l'avenir de PRG que si l'on comprend quel a été son impact sur nos précédentes réussites. Si l'on remonte plus de dix ans en arrière, l'audit en recouvrement imposait de manipuler des quantités énormes de « dossiers papier ». C'est l'adoption de l'EDI (système électronique d'échange de données) au début des années 1990 qui a représenté le facteur de croissance principal pour l'industrie : grâce à une présentation par article des informations d'achat, il devenait possible d'automatiser la plus grande partie du processus d'audit. En raison du coût élevé des systèmes d'EDI, seules les grandes sociétés pouvaient s'offrir un tel investissement. À l'heure actuelle encore, 55 % des grands magasins seulement utilisent l'EDI, la proportion étant même plus faible pour les chaînes de supermarchés.

Cet état de fait pourrait se transformer radicalement sous l'impact d'Internet. En effet, le Web pourrait permettre une compression des coûts liés au cyber-commerce et mettre cette technologie à la portée des entreprises de taille moyenne et des entreprises à faible marge bénéficiaire : les unes et les autres ne peuvent que profiter de l'efficacité de cette nouvelle technologie et des profits générés par un audit en recouvrement. Il en résultera de nouveaux marchés pour les services d'audit en recouvrement et de maîtrise des coûts. Les technologies liées à Internet recèlent en fait le potentiel de révolutionner notre industrie de fond en comble. En effet, ces technologies génèrent automatiquement des flux toujours plus importants de données électroniques, et ces nouvelles données fournissent à PRG toujours plus de moyens de recouvrer des profits pour ses clients. Par ailleurs, la croissance potentielle des marchés numériques de cyber-commerce entre entreprises est à l'origine de nouvelles dynamiques au niveau des achats et des transactions électroniques, débouchant ainsi sur de nouveaux produits et de nouveaux marchés.

Édifier à partir d'une base con- currentielle

À mesure que la révolution d'Internet englobait l'économie ces dernières années, pratiquement chaque analyste de l'industrie ou dirigeant d'entreprise s'est penché sur cette évolution pour tenter de prévoir les ramifications de la technologie basée sur le Web sur chaque secteur industriel, le nôtre compris. Nous sommes convaincus qu'Internet ne peut que nous être favorable : les processus d'audit, de recouvrement et d'analyse des coûts continueront d'exister, quel que soit le médium utilisé et Internet améliorera l'efficacité de nos prestations, aussi bien pour nous que pour nos clients.

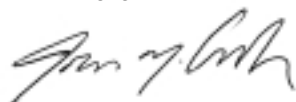
PRG se trouve dans une position particulièrement favorable pour tirer parti de l'expansion du marché et des innovations technologiques qui s'offrent à l'heure actuelle. Nous croyons que nous saurons transformer ce potentiel en croissance et en un surcroît de valeur pour nos actionnaires grâce aux avantages concurrentiels dont nous nous sommes dotés :

- Une clientèle comportant plus de 2 500 sociétés, forte des liens tissés avec des clients comprenant 30 % des sociétés figurant sur la liste des 1000 sociétés du magazine Fortune.
- Des effectifs à plein-temps, forts d'environ 2 500 experts, dont les connaissances et l'expérience conjuguées nous assurent un avantage concurrentiel remarquable dans les domaines de l'identification et de la réalisation du recouvrement de profits et de la maîtrise des coûts.
- Notre position de leader mondial, qui met à notre portée de nouveaux territoires et la capacité de répondre à l'appel des sociétés multinationales les plus importantes du monde.
- Des ressources technologiques uniques formées de progiciels et d'outils exclusifs, une importante base de données exclusive et un centre de données capable de traiter jusqu'à 17 téraoctets de données en-ligne – soit l'une des plus puissantes de ce type en Amérique du Nord. En 2000, le centre de données de PRG a traité à lui-seul plus de 20 milliards de données clients.
- Les moyens financiers et l'accès aux capitaux dus au fait que nous sommes la seule société cotée en bourse de l'industrie des services d'audit en recouvrement.

Nous comptons faire appel à ces avantages, tout autant qu'à notre décision de nous recentrer sur notre métier de base, pour aspirer à une nouvelle ère de croissance. En fait, la situation actuelle me rappelle tout particulièrement le sentiment d'enthousiasme que j'avais ressenti à la vue de l'opportunité extraordinaire présentée lors de la création de PRG il y a dix ans. Une fois encore, nous possédons une expertise unique dans un secteur pour lequel nous avons déjà fait la preuve de notre expérience et de notre position de leader sur le marché. Une fois encore, l'innovation technologique est sur le point d'élever l'industrie jusqu'à un niveau jamais atteint, débouchant sur des capacités et des marchés vastes et inexplorés. Et une fois encore, nous sommes en mesure de prendre appui sur des bases solides pour tirer parti des opportunités à venir.

En conclusion, je voudrais remercier nos clients, dont les attentes nous stimulent quotidiennement à aller au-delà de leurs besoins mêmes : notre équipe peut être fière de travailler à de tels projets. Je veux également exprimer ma reconnaissance aux membres de PRG qui, en ne cessant de répondre aux défis lancés par nos clients, ont non seulement assuré nos réussites passées mais ont également édifié les bases concrètes de nos succès à venir. Quant à nos actionnaires, nous nous devons de les remercier de la patience et du soutien exprimés durant cette année difficile. Rien n'a plus d'importance, à nos yeux, que la possibilité de rendre à nos actionnaires, à nos clients et à nos collaborateurs, la croissance et la création de valeur qu'ils méritent. Tous ensemble, saisissons les opportunités qui s'offrent à nous, grâce à l'attention réservée à nos domaines d'excellence, à un effort sans pareil pour nous emparer des possibilités présentées par notre marché et à l'intégrité de notre équipe de direction.

Partons gagnants !



John M. Cook

Président du conseil d'administration et PDG

SPANISH EDITION

ESTAMOS RESUELTOS A CREAR SITUACIONES DE GANAR-GANAR PARA NUESTROS ACCIONISTAS, NUESTROS CLIENTES Y NUESTRA COMPAÑÍA. SEGUIMOS FIRMES EN NUESTRO COMPROMISO DE ALCANZAR ESTE OBJETIVO. Si bien los últimos 12 meses han sido un período de grandes retos para PRG, me complace informar que, al comenzar el 2001, estamos en el proceso de posicionar a la Compañía para recuperar el ímpetu de crecimiento que hemos disfrutado en el pasado – el crecimiento que ustedes esperan y merecen en el futuro. A través del proceso, crearemos una situación decididamente ventajosa para nuestros accionistas, clientes y empleados, propiciada por un renovado enfoque en lo que hacemos mejor – la auditoría de recuperación y el control de costos – y aprovechando las atractivas oportunidades de crecimiento en este negocio.

Un replanteo estratégico

Como ustedes probablemente saben, durante los últimos años PRG hizo varias inversiones en negocios fuera de nuestro negocio básico de Cuentas a Pagar. El propósito era integrar una gama de servicios diversa, pero sinérgica, que pudiera satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes. Si bien las perspectivas y el potencial como empresas autónomas de estos negocios adquiridos siguen siendo sólidos, esto ha exigido una cantidad sustancial de tiempo de administración y de inversión de capital para aprovechar al máximo el potencial de este modelo de negocios integrados. Consecuentemente, hemos concluido que no fue el mejor rumbo estratégico para PRG.

Hay varios factores que nos llevaron a esta conclusión. Nuestro desempeño financiero durante el año 2000 no resultó satisfactorio, con niveles de ganancias e ingresos netos por debajo de nuestras expectativas. Si bien algunos de los factores que generaron estos resultados estaban fuera de nuestro control, tales como la huelga tributaria en Francia y varios problemas de valoración de divisas, otros fueron claramente una cuestión de ejecución. La decepción de Wall Street con el resultado financiero se manifestó en la caída del precio de las acciones. Aunque pudimos sacar provecho a la valoración más reducida recomprando más de \$21 millones en acciones, se hizo cada vez más evidente la necesidad de evaluar seriamente el rumbo estratégico de la Compañía. Durante el cuarto trimestre, el equipo administrativo inició una revisión a fondo de la estrategia de cada uno de nuestros segmentos de negocio con la ayuda de la firma de consultoría estratégica Bain & Company. Este proceso resultó en una reestructuración estratégica que, en nuestra opinión, solucionará muchas de las dificultades encaradas el pasado año. Lo que es más importante, el plan permitirá a PRG aprovechar totalmente el verdadero potencial de PRG – Cuentas a Pagar.

Un plan para la reestructuración estratégica

Nuestra estrategia de reestructuración tiene cuatro componentes esenciales. Primero, estamos desinvirtiendo la mayoría de nuestros segmentos de negocios no básicos fuera del área de Cuentas a Pagar. Estas desinversiones incluirán el negocio de Meridian VAT Reclaim, así como las divisiones de comunicaciones, logística y de embarque y débito de la Compañía. Segundo, utilizaremos el ingreso derivado de estas desinversiones para reducir nuestra deuda bancaria. Tercero, esperamos obtener ahorros sustanciales de costos mediante la reducción de los gastos generales de la Compañía. Cuarto, reenfocaremos nuestras inversiones en tecnología, incluso las herramientas de software de próxima generación, destinadas a nuestro negocio de Cuentas a Pagar.

Los objetivos de este plan son extraordinariamente simples. En el aspecto estratégico, la Compañía ha centrado su enfoque en las importantes perspectivas de crecimiento que se están presentando en la industria de servicios de recuperación. En el aspecto operativo, este enfoque es de regreso a los principios fundamentales. PRG ya es el experto líder de la industria en servicios de recuperación y nos proponemos buscar nuevas formas para tener un desempeño aun mejor. En el aspecto financiero, la Compañía está dedicada a recuperar el crecimiento de los resultados de operaciones que contribuyó a nuestro éxito en el pasado y

Un enorme potencial de mercado sin explotar

que considero lo hará de nuevo. Esperamos que la ampliación del mercado y los avances tecnológicos sean los principales motores de este crecimiento.

Aunque PRG tiene una envidiable y destacada posición en el mercado de Cuentas a Pagar de Estados Unidos, todavía este negocio tiene enormes posibilidades de crecimiento. Actualmente, PRG realiza negocios con casi la mitad de los 100 principales minoristas de Estados Unidos, en tanto que nuestra penetración del mercado entre los minoristas con ingresos anuales superiores a \$500 millones es casi del 30%. Además, el 30% de las empresas que integran la lista Fortune 1000 usa la ayuda de PRG para recuperar ganancias y controlar costos. Nuestra base es sólida y el potencial de crecimiento dentro de estos clientes actuales sigue siendo sustancial. Estas cifras ilustran claramente que el mercado de Estados Unidos es enorme. En conclusión, si PRG no hiciera más que concentrarse en las oportunidades del mercado estadounidense, habría amplio espacio para un crecimiento significativo durante los próximos años.

Sin embargo, nuestra visión se proyecta más allá de Estados Unidos. Hoy, nuestra base de clientes de Cuentas a Pagar abarca más de 2.500 clientes en 34 países alrededor del mundo. De hecho, el crecimiento internacional del negocio de Cuentas a Pagar ha sido una de las gestiones más exitosas de la Compañía, con aumentos en las ventas anuales que han registrado un promedio superior al 30% desde 1998. Incluso considerando las operaciones ya establecidas en Europa, Latinoamérica, Canadá y Asia, apenas hemos penetrado el mercado internacional de auditorías de recuperación. Más de la mitad de los 200 minoristas más importantes del mundo están localizados fuera de Estados Unidos, pero relativamente pocos han contratado servicios de auditoría de recuperación.

Una oportunidad de mercado aún mayor se presenta más allá del sector minorista. Con un equipo administrativo de experiencia ya establecido para dirigir la ampliación y aceleración de los servicios de auditoría comercial, nos proponemos redoblar nuestros esfuerzos en este frente como parte de nuestra reestructuración estratégica.

La próxima revolución tecnológica

Para poder apreciar el papel que la tecnología jugará en el futuro de PRG, es necesario entender cómo la tecnología ha contribuido a nuestro éxito en el pasado. Hace más de una década, la auditoría de recuperación exigía fatigosos y prolongados exámenes de documentos impresos. La adopción de EDI a principio de los años de 1990 fue un factor clave en el crecimiento de la industria, ya que proporcionaba información de compras a nivel de renglón individual, lo que consecuentemente permitió la automatización de gran parte del proceso de auditoría. Los sistemas EDI precisan grandes inversiones, lo que limita la penetración exclusivamente a las compañías grandes y bien capitalizadas. Incluso hoy, sólo el 55% de las tiendas por departamentos utilizan sistemas EDI, y este porcentaje es aún menor entre las cadenas de supermercados.

El Internet tiene la capacidad para cambiar sustancialmente este panorama. Al reducir los costos del comercio electrónico, el Internet puede llevar esta tecnología a compañías de tamaño mediano, así como a compañías con márgenes más reducidos, que pueden beneficiarse tanto de la eficiencia de la nueva tecnología como de las utilidades derivadas de una auditoría de recuperación. Esto abrirá nuevos mercados a los servicios de auditoría de recuperación y de control de costos. De hecho, la tecnología de Internet tiene el poder para revolucionar todo nuestro negocio. Un subproducto natural de la tecnología es un mayor volumen de datos electrónicos, y esto a su vez proporciona a PRG más medios para recuperar ganancias para nuestros clientes. Además, el crecimiento potencial de los mercados digitales de negocio a negocio, también crea una nueva dinámica en las compras y las transacciones electrónicas que conducirá a nuevos productos y nuevas bases de clientes.

Desarrollo sobre una base competitiva

A medida que la revolución de Internet ha penetrado cada aspecto de la economía en los últimos años, casi todo el mundo, desde los analistas de la industria hasta los administradores de empresas, han estudiado y tratado de predecir las ramificaciones que la tecnología basada en Internet tiene para todos los tipos de negocios – incluso el nuestro. Estamos convencidos de que lo único que el Internet nos presenta son oportunidades. El proceso de auditoría, recuperación y análisis de costos siempre existirá sin importar el medio. El Internet hará más eficiente nuestro trabajo, para nosotros y para nuestros clientes.

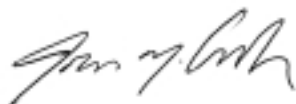
PRG se encuentra en una posición excepcionalmente ventajosa para explotar la ampliación del mercado y las innovaciones tecnológicas que tenemos frente a nosotros. Nuestra confianza en nuestra capacidad para convertir este potencial en crecimiento y valor para nuestros accionistas se sustenta en la solidez competitiva que disfrutamos hoy:

- Una base global de clientes con más de 2.500 compañías que incluyen sólidas relaciones comerciales de largo plazo con el 30% de las compañías incluidas en la lista Fortune 1000.
- Un equipo integrado por más de 2.500 profesionales, cuyos conocimientos y experiencia propician una ventaja significativa en la identificación y ejecución de la recuperación de ganancias y el control de costos.
- Un liderazgo global que nos permite acceso a nuevos territorios y ofrecer nuestros servicios a las corporaciones multinacionales más grandes del mundo.
- Recursos tecnológicos inigualables, que incluyen software y herramientas exclusivas, una enorme base de datos privilegiada y un centro de datos capaz de procesar hasta 17 terabits de datos en línea – una de las más grandes de su clase en América del Norte. En el año 2000 solamente, el centro de datos de PRG procesó más de 20 mil millones de registros de clientes.
- Los medios financieros y el acceso al mercado de capital que se derivan de nuestra posición como la única firma de auditoría de recuperación negociada públicamente de la industria.

Esta solidez de recursos, combinada con nuestro renovado enfoque y el compromiso con nuestro negocio básico, claramente auguran una nueva era de crecimiento y éxitos. De hecho, este momento en particular me recuerda la extraordinaria oportunidad que vislumbré y la enorme emoción que sentí cuando establecí PRG hace una década. Nuevamente, tenemos un singular enfoque en un negocio en el cual tenemos experiencia demostrada y liderazgo de mercado. Nuevamente, la innovación tecnológica está a punto de elevar la industria a un nivel totalmente nuevo, que creará amplias y nuevas oportunidades y nuevos mercados. Nuevamente, se nos presenta la ocasión de aprovechar estas oportunidades desde una base fundamentalmente sólida.

En conclusión, deseo expresar mi agradecimiento a nuestros clientes, quienes nos retan diariamente a sobrepasar sus expectativas – nuestro equipo tiene el privilegio de trabajar en sus negocios. Muchas gracias a los empleados de PRG que invariablemente encaran con éxito este reto, contribuyendo no sólo a nuestro éxito pasado, sino también proporcionando el ímpetu instrumental de nuestro éxito futuro. Asimismo, deseo expresar a nuestros accionistas que apreciamos la paciencia y el apoyo que han demostrado durante este año de dificultades. Para nosotros, no hay nada más importante que recompensar a nuestros accionistas, clientes y empleados con un nuevo crecimiento. Juntos, nos esforzaremos para capitalizar la oportunidad que tenemos frente a nosotros – con un singular enfoque en lo que hacemos mejor, nuestra dedicación insuperable a aprovechar las oportunidades del mercado y la integridad de nuestro liderazgo.

Estamos listos para ganar,



John M. Cook
Presidente del Consejo y Director Ejecutivo

GERMAN EDITION

FÜR UNSERE AKTIONÄRE, UNSERE KLIENTEN UND UNSERE FIRMA ENGAGIEREN WIR UNS, EINE WIN-WIN SITUATION ZU SCHAFFEN. DIESEM ZIEL BLEIBEN WIR FEST VERPFLICHTET, auch wenn die vergangenen 12 Monate für PRG eine ausserordentliche Herausforderung darstellten. Erfreut kann ich Ihnen zu Beginn des Jahres 2001 von einer neuen Unternehmensausrichtung berichten, mit der wir beabsichtigen, wie in der Vergangenheit, erneut dynamisches Wachstum zu erzielen, ein Wachstum, das Ihre Zukunftserwartungen erfüllt. Ziel dieses Prozesses ist es, für unsere Aktionäre, Klienten und Mitarbeiter eine Win-Win-Situation zu schaffen. Zum einen geschieht dies durch eine erneute Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen – Rückgewinnungsprüfungen und Leistungen zur Kostenminderung – und zum anderen durch die Nutzung überzeugender Wachstumschancen in diesem Geschäftsfeld.

Neubewertung der Strategie

Wie Sie vielleicht wissen, investierte PRG in den letzten Jahren in eine Reihe von Unternehmen außerhalb unseres Kerngeschäfts Kreditorenprüfung. Dies geschah in der Absicht, ein diversifiziertes Leistungsspektrum mit Synergieeffekten anzubieten, um die Klientenbedürfnisse in vollem Umfang bedienen zu können. Die Prognosen und das Potential für die übernommenen Firmen als eigenständige Unternehmen tendieren nach wie vor kräftig. Allerdings erforderte die volle Potentialumsetzung eines kombinierten Geschäftsmodells einen signifikanten Zeit-, Management- und Kapitaleinsatz. Dies führte schließlich zu der Erkenntnis, dass der Kurs für PRG nicht optimal war.

Verschiedene Faktoren trugen zu dieser Schlussfolgerung bei. Die Einnahmen und das Netto-Ergebnis blieben hinter den Erwartungen zurück, so dass unsere finanzielle Ergebnisentwicklung im Verlauf des Jahres 2000 nicht zufriedenstellend war. Die ursächlichen Faktoren hierfür waren zwar nicht alle von uns zu vertreten, wie der Steuer-Streik in Frankreich und eine Reihe von Devisenbewertungen, manche waren jedoch ganz klar eine Frage der Ausführung. Die Enttäuschung an der Wall Street über die finanzielle Entwicklung hatte sinkende Aktienkurse zur Folge. Und obwohl wir die niedrigere Bewertung dazu nutzten, Aktien im Wert von über \$21 Millionen zurückzukaufen, wurde die Notwendigkeit einer fundierten Neubewertung der strategischen Unternehmensausrichtung zunehmend offensichtlich. Im vierten Quartal begann das Management-Team unter Hinzuziehung der strategischen Unternehmensberatung Bain & Company mit einer umfassenden strategischen Prüfung aller Geschäftsfelder. Das Ergebnis dieses Prozesses ist ein Plan zur strategischen Neuausrichtung, der unserer Überzeugung nach viele Herausforderungen des vergangenen Jahres lösen wird. Von noch größerer Wichtigkeit ist jedoch, dass PRG mit diesem Plan in der Lage sein wird, das wahre Potential unseres Kerngeschäfts – die Kreditorenprüfung – voll auszuschöpfen.

Ein Plan für strategische Neuausrichtung

Unsere strategische Neuausrichtung besteht aus vier Hauptkomponenten. Erstens ziehen wir uns aus den meisten Sparten außerhalb unseres Kerngeschäfts Kreditorenprüfung zurück. Die Entflechtung erstreckt sich auf die Mehrwertsteuer-Rückgewinnungsfirma Meridian sowie auf Kommunikations-, Logistik-, Fracht- und Debitoren-Divisionen. Zweitens nutzen wir die Liquidität aus der Entflechtung zur Reduzierung von Bankverbindlichkeiten. Drittens erwarten wir die Umsetzung substanzieller Kosteneinsparungen durch die Verringerung der Gemeinkosten. Viertens bündeln wir unsere Technologie-Investitionen, u.a. für Software-Instrumente der nächsten Generation, gezielt für unser Kerngeschäft Kreditorenprüfung.

Die mit diesem Plan verfolgten Ziele sind bestechend einfach. Strategisch richtet sich das Unternehmen schwerpunktmäßig auf die signifikanten Wachstumsaussichten in der Rückgewinnungsbranche. Operativ lautet der Ansatz: zurück zu den Wurzeln. PRG ist als Anbieter von Rückgewinnungsprüfungen bereits Branchenführer und wir wollen neue Wege finden, um noch besser zu werden.

Enormes Marktpotential noch uner-schlossen

Finanziell gesehen wollen wir wieder das Einnahmen- und Ergebniswachstum erreichen, das in der Vergangenheit zu unserem Erfolg beigetragen hat und von dem ich erwarte, dass es bald wieder eintreffen wird und dass Marktexpansion und Technologiefortschritt für dieses Wachstum Katalysatorwirkung haben werden.

PRG nimmt derzeit im US-Markt in der Sparte Kreditorenprüfung zwar bereits eine beneidenswert gute, herausragende Stellung ein, der Markt ist jedoch noch weit offen. PRG betreut fast die Hälfte der größten 100 amerikanischen Einzelhändler, der Marktanteil unter den großen amerikanischen Einzelhändlern mit jährlichen Einnahmen von über \$500 Millionen liegt bei knapp 30%. Ferner arbeiten 30% der Fortune 1000 Firmen mit PRG, um entgangene Gewinne zurückzuholen und Kosten einzusparen. Wir verfügen über eine kräftige Basis und ein signifikantes Wachstumspotential bei bestehenden Klientenverbindungen. Diese Zahlen illustrieren das riesige amerikanische Marktvolumen deutlich. Einfach ausgedrückt: wenn sich PRG nur auf die Marktchancen in den USA konzentrieren würde, wäre bereits hier ein breiter Raum für signifikantes Wachstum über die nächsten Jahre.

Unsere Vision reicht jedoch über die Vereinigten Staaten hinaus. Unser Klientenstamm in der Sparte Kreditorenprüfung umfasst derzeit weltweit über 2.500 Klienten in 34 Ländern. Tatsächlich gehört das internationale Wachstum im Geschäftsfeld Kreditorenprüfung – mit jährlichen Umsatzsteigerungen seit 1998 von durchschnittlich über 30% – zu unseren erfolgreichsten Unternehmungen. Wir verfügen über vor Ort etablierte Niederlassungen in Europa, Lateinamerika, Kanada und Asien. Dennoch ist der internationale Markt für Rückgewinnungsprüfung noch kaum erschlossen. Über die Hälfte der größten 200 Einzelhändler weltweit sind außerhalb der USA ansässig und nur relativ wenige befassen sich mit Rückgewinnungsprüfungen.

Die Marktchancen jenseits des Einzelhandelssegments sind sogar noch weitaus größer. Als Teil unserer strategischen Neuausrichtung beabsichtigen wir erneut die Verdopplung unserer Bemühungen an dieser Front – unser fest etabliertes, erfahrenes Management-Team wird die beschleunigte Expansion auf dem kommerziellen Prüfungssektor entsprechend steuern.

Die nächste Technologie-Revolution

Um zu erkennen, welche entscheidende Rolle die Technologie für die Zukunft von PRG spielen wird, ist es wichtig zu verstehen, wie die Technologie in der Vergangenheit zu unseren Erfolgen beigetragen hat. Noch vor über einem Jahrzehnt mussten bei der Rückgewinnungsprüfung aufwendige und zeitraubende Prüfungen von Papierbelegen vorgenommen werden. Der Einsatz des elektronischen Datenaustausches in den frühen 90er Jahren war ein Schlüsselement für das Branchenwachstum. Jetzt waren Einkaufsinformationen bis zur Einzelposten-Ebene verfügbar – dies ermöglichte die überwiegende Automatisierung des Prüfungsprozesses. Elektronische Datenaustauschsysteme erfordern hohe Investitionen, so dass der Einsatz auf größere Unternehmen mit starker Kapitalisierung begrenzt ist. Selbst heute setzen nur 55% der Kaufhäuser elektronische Datenaustauschsysteme ein. Bei Lebensmittelhandelsketten liegt der Prozentsatz sogar noch niedriger.

Durch das Internet kann sich diese Situation substanziell ändern. Durch die Reduzierung der Kosten für den elektronischen Handel wird diese Technologie über das Internet auch für mittelgroße Firmen und Firmen mit kleineren Margen verfügbar, so dass diese sowohl von der Effizienz der neu eingesetzten Technologie als auch von zusätzlichen Gewinnen aus der Rückgewinnungsprüfung profitieren können. Hierdurch eröffnen sich neue Märkte für Rückgewinnungsprüfung und Kostenminderung. In der Tat kann die Internet-Technologie unsere gesamte Branche revolutionieren. Als natürliches Nebenprodukt dieser Technologie werden mehr elektronische Daten generiert – und durch mehr Daten erhält PRG noch mehr Möglichkeiten, für Klienten entgangene Gewinne zurückzuholen. Das potentielle Wachstum der digitalen Business-to-Business-Marktplätze schafft zudem eine neue Dynamik bei Kaufverhalten und elektronischen Transaktionen, was neue Produkte und neue Klientenkreise hervorbringt.

Wertzuwachs durch Wettbewerbs- fähigkeit

Die Internet-Revolution hat sich in den vergangenen Jahren immer stärker auf die Wirtschaft ausgedehnt und fast jeder – vom Branchenanalysten bis zum Firmenmanagement – befasst sich mit Prognosen und Auswirkungen der Internet-Technologie auf die einzelnen Branchen, auch unsere. Wir sind überzeugt, dass das Internet für uns nur Chancen birgt. Prüfungs-, Rückgewinnungs- und Kostenanalyseprozesse werden unabhängig vom Medium weiterbestehen. Das Internet sorgt dafür, dass wir und unsere Klienten effizienter arbeiten können.

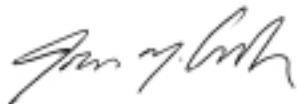
PRG ist außerordentlich gut positioniert, um die Marktexpansion und die vor uns liegenden technologischen Innovationen voll auszuschöpfen. Wir sind zuversichtlich, dass wir dieses Potential in Wachstum und Wertzuwachs für unsere Aktionäre umsetzen können. Die aktuelle Basis hierfür sind unsere vorhandenen Stärken im Wettbewerb:

- Ein globaler Klientenstamm aus rund 2.500 Firmen, darunter gefestigte und langwährende Klientenbeziehungen mit 30% der Fortune 1000 Unternehmen.
- Ein Team aus rund 2.500 qualifizierten Vollzeit-Mitarbeitern, deren kombiniertes Know-How und Erfahrung einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil bei der Bestimmung und Realisierung von Rückgewinnung und Kostenminderung darstellen.
- Globale Führungskompetenz, mit der wir neue Länder erschließen und die größten multinationalen Unternehmen unterstützen können.
- Unerreichte technologische Ressourcen: patentierte Software und Software-Instrumente, eine umfangreiche firmeneigene Datenbank sowie ein Datenzentrum mit einer Online-Verarbeitungskapazität von bis zu 17 Terabyte – einem der größten dieser Art in Nordamerika. Allein im Jahr 2000 wurden im PRG Datenzentrum über 20 Milliarden Datensätze von Klienten verarbeitet.
- Finanzkraft und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten aufgrund unserer Position als einzige öffentlich an der Börse gehandelte Prüfungsfirma in der Rückgewinnungsbranche.

Diese Stärken bilden zusammen mit engagierter Neufokussierung auf das Kerngeschäft eine ausgesprochen starke Präsenz für eine neue Ära aus Wachstum und Erfolg. Diese Ausgangslage erinnert mich an die hervorragenden Wachstumschancen und die positive Stimmung bei der Gründung von PRG vor einem Jahrzehnt. Wie damals legen wir auch heute den absoluten Schwerpunkt auf das Geschäftsfeld, in dem wir nachweislich über Know-How und Marktführerschaft verfügen. Und wie damals stehen wir auch heute durch technologische Innovation kurz vor einer neuen Dimension, die umfassend neue Möglichkeiten und Märkte schaffen wird. Und wie damals können wir auch heute die geschäftlichen Möglichkeiten auf der Grundlage eines starken Fundaments ausschöpfen.

Abschließend möchte ich unseren Klienten danken, die uns durch hohe Anforderungen helfen, unsere Leistungsfähigkeit jeden Tag aufs Neue unter Beweis zu stellen – wir sehen es als Privileg an, mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Meinen Dank auch an die PRG Mitarbeiter, die diese Anforderungen konsequent erfüllen und damit nicht nur zu vergangenen Erfolgen beigetragen haben, sondern elementare Beiträge für künftige Erfolge leisten. Mein Dank richtet sich auch an unsere Aktionäre, die uns in einem Jahr großer Herausforderung mit geduldigem Beistand unterstützt haben. Unsere wichtigste Zielsetzung ist, dass unsere Aktionäre, Klienten und Mitarbeiter von nachhaltigem Wachstum und Wertzuwachs profitieren können. Zusammen werden wir die vor uns liegenden Chancen ergreifen. Durch besondere Gewichtung der Bereiche, in denen wir am besten sind. Durch engagiertes Ausschöpfen der Marktchancen. Und durch Integrität und Führungskompetenz.

Wir sind gut vorbereitet.



John M. Cook
Chairman and CEO

CHINESE EDITION

重新评估战略

我们计划为我们的股东、我们的客户和我们的公司建立一个双赢的局面

我们仍然坚定不移地朝这一目标前进。虽然过去 12 个月对 PRG 来说是充满了挑战的一年。本人很高兴地向各位报告，在 2001 年的开始，我们正在进行部署，使公司能够重获过去所享受的成长势头 - 您对未来所预期和应得的成长。在这一过程中，我们将集中力量于我们的专长 - 追偿审计和成本控制，并充分利用本行业强大成长的优势为我们的股东、客户和员工建立一个双赢的局面。

您或许知道，PRG 在过去几年曾在我们的核心应付帐款业务外进行了几项投资。我们的目的是组合一个多元化但有协作功能的服务，为我们的客户的需求提供完整的服务。这些收购的公司作为独立的企业之前景与潜力仍然强劲，但要完全实现这些合并业务模式的潜力却需要大量的管理时间和资本投资。因此，我们决定这并非 PRG 应追寻的最佳途径。

战略重整计划

有数个因素促使我们作这一决定。我们在 2000 年整年的财务表现都不理想，收入和纯收益都比预期低。这些结果背后的一些动力，如法国的税务罢工和一些货币计价问题等并非我们所能控制，另外一些原因则是明显的执行问题。股价下降反映了华尔街不理想的财务表现。虽然我们利用较低估价重新购入两千一百万美元的股票，情况越来越明显的需要我们慎重地评估公司的战略方向。第四季，在战略顾问 Bain & Company 的协助下，管理小组开始对我们每一条业务线进行完整的战略审查。这一过程产生了一个战略重整计划，我们相信这一计划可以解决很多去年出现的问题。最重要的是，这一计划将使 PRG 能够充分发挥我们的核心业务 - 应付帐款的真正潜力。

我们的重整战略由四个关键部分组成。首先，我们将放弃应付账款领域以外的大多数非核心业务，其中包括 Meridian VAT Reclaim 业务和公司的通讯、后勤和装运与借项部门。其次，我们将使用这些放弃的业务所得来减低银行债务。再者，我们预期缩减公司的管理费用将会大量节省成本。最后，我们会重新将注意力集中为我们的核心应收帐款业务进行技术投资，包括新一代的软件工具。

广大的潜在
市场有待开发

这一计划的目 的非常简单。从战略上，公司正将注意力集中在追偿服务业的预期强大成长。从运营上，这是回到根本的方法。PRG 已经是领导追偿服务业的专家，我们正企图寻找新的方法使我们的服务更上一层楼。

下一个技术
革命

在一个具有 竞争力的基 础上发展

从财务上，公司将努力重获在过去使我们成功的最高限度和最低限度的成长，我相信我们是可以再次办得到的。我们预期市场的扩展和技术发展将是这一成长的主要动力。

虽然 PRG 在今日美国应付帐款市场上有令人羡慕和崇高的地位，本行业还有很多向上发展的空间。PRG 目前与几乎一半美国 100 大零售商有业务关系，我们的市场渗透率是百分之三十。此外，百分之三十的《财富》月刊 1000 大公司使用 PRG 来帮助他们追讨利润和控制成本。我们有强大的基础，这些现存客户的潜在成长仍然强劲。这些数字明确显示美国有强大的市场。简单来说，即使 PRG 不做其它事情而只集中在美国市场的机会，未来几年仍然有显着的成长空间。

不过，我们的视野延伸至美国以外。我们目前在全球 34 个国家有 2,500 个应付帐款客户。事实上，应付帐款业务的国际成长是本公司最成功的业务，自 1998 年起，每年的销售额平均增加百分之三十。虽然我们在欧洲、拉丁美洲、加拿大和亚洲设立据点，我们仍未深入国际追偿审计市场。全球 200 大零售商有一半以上位于美国以外，但很少使用追偿审计服务。

零售业以外有更大的潜在市场。有一个已确立和经验丰富的管理小组领导扩展和加速商业审计服务，我们战略重整的一部分是计划在这一方面加倍努力。

要了解技术对 PRG 未来的重要性，我们必须明白技术如何促进我们过去的成功。十多年前，追偿审计需要繁杂和费时的纸张审查。1990 年初采用了 EDI 是本行业成长的主要因素，因为这一技术以分项层次提供购买资料，使大部分的审计过程得以自动化。EDI 需要大量投资，因此只有较大和资本雄厚的公司才能负担得起。即使今天，只有百分之五十五的百货公司使用 EDI，使用这一技术的连锁超市则更少。

互连网功能大为改变这一局面。网络降低了电子商业的成本，可以将这一技术延伸至中型企业和利润较低的公司，使他们能够得到新技术的效率和追偿审计的好处。这将为追偿审计和成本控制服务打开新的市场。事实上，互连网技术有能力改革我们整个行业。更多电子数据是该技术的自然副产品，而更多数据使 PRG 有更多方法为客户追讨利润。此外，商业对商业 (B2B) 的数码市场也为采购和电子交易创造新的动力，这将带来新的产品和新的客户。

PORTUGUESE EDITION

ESTAMOS DECIDIDOS A CRIAR SITUAÇÕES GANHA-GANHA PARA OS NOSSOS ACIONISTAS, NOSSOS CLIENTES E PARA A NOSSA EMPRESA. PERMANECEMOS INALTERADAMENTE COM-PROMETIDOS COM ESTA META, embora os últimos 12 meses tenham sido um período extremamente desafiante para a PRG. Tenho o prazer de comunicar que, à medida que se inicia o ano de 2001, estamos posicionando a Empresa de forma a conquistar novamente o impulso de crescimento que desfrutamos no passado – o crescimento que você espera e merece no futuro. Para este objetivo, estabeleceremos uma situação ganha-ganha para os nossos acionistas, clientes e funcionários através do enfoque renovado naquilo que fazemos melhor – auditoria de recuperação e contenção de despesas – e da captação das oportunidades de crescimento dominantes neste ramo.

Reavaliação da estratégia

Como já deve ser do seu conhecimento, nos últimos anos a PRG fez diversos investimentos em negócios fora do nosso principal setor de Auditoria de Contas a Pagar. O objetivo era formar um conjunto diversificado, porém sinérgico, de serviços que pudessem atender completamente às necessidades dos nossos clientes. Embora a perspectiva e o potencial desses negócios adquiridos como empresas autônomas permaneçam sólidos, foi necessário uma dedicação significativa de tempo para gerenciamento e investimento de capital a fim de satisfazer inteiramente o potencial deste modelo de negócios combinado. Conseqüentemente, concluímos que esta não é a melhor direção a ser seguida pela PRG.

Diversos fatores nos fizeram chegar a esta conclusão. Nosso desempenho financeiro durante todo o ano de 2000 não foi satisfatório, já que nossas receitas e rendimento líquido ficaram abaixo das expectativas. Embora alguns dos componentes responsáveis por esses resultados estivessem fora do nosso controle, como por exemplo a greve pela reforma tributária na França e diversos problemas de valorização de moedas, outros foram claramente uma questão operacional. As decepções com o desempenho financeiro em Wall Street foram refletidas com uma queda nos preços das ações. Embora tenhamos nos beneficiado de uma valorização menor através da recompra de mais de \$21 milhões de dólares em ações, ficou cada vez mais evidente a necessidade de avaliarmos seriamente a direção estratégica da Empresa. No quarto trimestre, a equipe administrativa deu início a uma análise estratégica aprofundada de cada um dos nossos segmentos de negócios com o auxílio de consultores em estratégia da Bain & Company. Deste processo surgiu um plano de realinhamento estratégico que acreditamos irá resolver muitos dos desafios enfrentados no ano passado. Mais importante ainda, este plano possibilitará à PRG capitalizar inteiramente no verdadeiro potencial do nosso principal negócio – Auditoria de Contas a Pagar.

Um plano para realinhamento estratégico

Nossa estratégia de realinhamento é composta por quatro componentes-chave. Primeiro, estamos alienando a maioria dos nossos segmentos secundários de negócio para que fiquem independentes da área de Auditoria de Contas a Pagar. Entre essas alienações estarão o segmento de Meridian VAT Reclaim e as divisões de comunicação, logística e remessa e débito da Empresa. Segundo, utilizaremos os resultados financeiros dessas alienações para reduzir o débito bancário. Terceiro, esperamos uma substancial economia de custos através da redução dos custos gerais indiretos. Quarto, voltaremos a nos concentrar nos investimentos tecnológicos, inclusive em ferramentas de software de próxima geração, no nosso segmento principal de Contas a Pagar.

Os objetivos deste plano são incrivelmente simples. Do ponto de vista estratégico, a Empresa está se concentrando na perspectiva de crescimento significativo no setor de serviços de recuperação. Do ponto de vista operacional, esta é uma abordagem do tipo “de volta às origens”. A PRG já ocupa a posição de especialista líder do setor de serviços de recuperação e pretendemos encontrar novas formas para nos tornarmos ainda melhor.

Enorme potencial de mercado ainda não explorado

Do ponto de vista financeiro, a Empresa está comprometida a atingir novamente o máximo crescimento dos resultados que contribuíram para o nosso sucesso no passado e que, acredito, voltaremos a atingir. Prevemos que a expansão do mercado e os avanços tecnológicos serão os acionadores-chave deste crescimento.

Embora a PRG possua hoje uma posição proeminente e invejada no mercado de Contas a Pagar nos Estados Unidos, existe ainda um grande otimismo em relação a este setor. A PRG atualmente atende quase metade dos 100 maiores varejistas, sendo que a nossa penetração de mercado entre os principais varejistas dos Estados Unidos com receita anual superior a \$500 milhões de dólares é de quase 30%. Além disso, 30% das empresas que fazem parte da Fortune 1000 utilizam os serviços da PRG para ajudá-las a recuperar lucros e conter custos. Nossa base é sólida e o potencial de crescimento entre esses clientes permanece substancial. Esses números claramente ilustram o enorme tamanho do mercado dos Estados Unidos. Simplificando – mesmo que a PRG não faça nada além de se concentrar na oportunidade do mercado americano, ainda haverá muito espaço para um crescimento significativo nos próximos anos.

Nossa visão, no entanto, se estende a além dos Estados Unidos. Hoje, nossa base de clientes de Contas a Pagar abrange mais de 2.500 clientes em 34 países. Na verdade, o crescimento internacional do segmento de Auditoria de Contas a Pagar tem sido um dos empreendimentos de maior êxito da Empresa, com um aumento médio nas vendas anuais de mais de 30% desde 1998. Mesmo com as operações já estabelecidas na Europa, América Latina, Canadá e Ásia, ainda estamos no início da penetração do mercado de auditoria de recuperação internacional. Mais da metade dos 200 maiores varejistas internacionais estão localizados fora dos Estados Unidos. Entretanto, um número relativamente pequeno deles utiliza os serviços de auditoria de recuperação.

Existe também uma oportunidade de mercado ainda maior que a do segmento de varejo. Com uma equipe de gerenciamento estabelecida e experiente para liderar a expansão e a agilização da prestação de serviços de auditoria comercial aos setores industrial e de serviços, pretendemos redobrar nossos esforços nesta frente como parte do nosso realinhamento estratégico.

A próxima revolução tecnológica

A fim de avaliar o papel que a tecnologia desempenhará no futuro da PRG, é interessante compreender como a tecnologia contribuiu para o nosso sucesso no passado. Mais de uma década atrás, a auditoria de recuperação exigia exames de papel em um processo oneroso e demorado. A adoção do sistema EDI no começo da década de 90 foi um fator-chave para o crescimento da indústria, já que o EDI fornecia informações de compra ao nível de item por linha, possibilitando assim a automação de diversos processos de auditoria. Os sistemas EDI requerem grande investimento, limitando dessa forma a sua adoção apenas em empresas de maior porte e mais capitalizadas. Ainda hoje, somente 55% das lojas de departamentos utilizam o sistema EDI, enquanto que uma porcentagem ainda menor reflete o número de redes de supermercados que utilizam o sistema.

A Internet tem a capacidade de mudar substancialmente este cenário. Ao reduzir custos com comércio eletrônico, a Web pode estender esta tecnologia para companhias de médio porte e também para empresas com margens menores, as quais podem dessa forma se beneficiar da eficiência da nova tecnologia e dos lucros proporcionados por uma auditoria de recuperação. Isto abrirá novos mercados para os serviços de auditoria de recuperação e de contenção de despesas. Na verdade, a tecnologia da Internet tem o poder de revolucionar a nossa empresa como um todo. Além disso, o potencial crescimento dos mercados digitais B2B (Comércio a Comércio) também cria novas dinâmicas em compras e transações eletrônicas que levarão a novos produtos e novas bases de cliente.

Construindo a partir de uma base com- petitiva

Com a revolução da Internet se espalhando pela economia nos últimos anos, quase todo mundo, desde analistas de setores à gerência corporativa tem estudado e tentado prever as ramificações da tecnologia baseada na Web em todos os tipos de negócios – inclusive no nosso. Estamos convencidos de que a Internet representa nada mais do que oportunidades para nós. Os processos de auditoria, recuperação e análise de custos existirão independentemente de sua forma e a Internet nos possibilitará realizar nosso trabalho mais eficientemente tanto para nós quanto para nossos clientes.

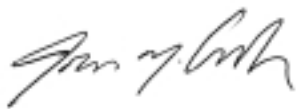
A PRG encontra-se em uma posição excepcionalmente sólida para explorar a expansão do mercado e as inovações tecnológicas que se apresentam. Nossa confiança em nossa capacidade de transformar este potencial em crescimento e valor para os nossos acionistas está embasada nos pontos fortes competitivos com os quais contamos hoje:

- Uma base global de clientes com mais de 2.500 empresas que inclui relacionamentos sólidos e de longa data, com 30% dessas empresas fazendo parte da Fortune 1000.
- Uma equipe de mais de 2.500 profissionais de período integral cujo conhecimento e experiência combinados fornecem uma vantagem significativa na identificação e obtenção da recuperação de lucro e contenção de despesas.
- Liderança global que nos possibilita explorar novos territórios e servir as maiores empresas multinacionais do mundo.
- Recursos tecnológicos inigualáveis que incluem software e ferramentas proprietárias, um vasto banco de dados próprio e um centro de dados capaz de processar até 17 terabytes de dados on-line – um dos maiores do tipo na América do Norte. Somente em 2000, o centro de dados da PRG processou mais de 20 bilhões de registros de clientes.
- Recursos financeiros e acesso a capital oriundos da nossa posição como a única empresa de auditoria de recuperação de capital aberto do setor.

Esses pontos fortes, aliados ao enfoque e compromisso renovados com o nosso segmento principal, estabelecem uma base sólida para uma nova era de crescimento e sucesso. Na verdade, este momento específico me traz à lembrança a extraordinária oportunidade que testemunhei e a tremenda emoção que senti quando a PRG foi fundada dez anos atrás. Temos, novamente, um enfoque singular em um segmento no qual temos experiência comprovada e liderança do mercado. Uma vez mais, a inovação tecnológica, está prestes a elevar a indústria a um nível inteiramente inusitado que criará novos e amplos recursos e mercados. E, mais uma vez, temos a oportunidade de capitalizar nessas oportunidades a partir de um alicerce de fundamentos sólidos.

Para encerrar, gostaria de agradecer nossos clientes, que todos os dias nos desafiam a superar suas expectativas – nossa equipe sente-se honrada por trabalhar em sua empresa. Gostaria de agradecer os funcionários da PRG que consistentemente atendem este desafio, contribuindo não somente para o nosso sucesso no passado, mas proporcionando uma força instrumental para o nosso sucesso no futuro. E aos nossos acionistas, agradecemos a paciência e o suporte oferecidos durante este ano de desafios. Para nós, nada é mais importante do que recompensar nossos acionistas, clientes e funcionários com novo crescimento e criação de valor. Juntos, nos empenharemos para aproveitar as oportunidades futuras – com enfoque exclusivo naquilo que fazemos melhor, dedicação inigualável a fim de capitalizar nas oportunidades do nosso mercado e na integridade da nossa liderança.

Estamos prontos para vencer.



John M. Cook
Chairman e CEO

CORPORATE ORGANIZATION

DIRECTORS

John M. Cook⁽¹⁾
Chairman of the Board, Chief Executive Officer,
President and Chief Operating Officer

John M. Toma⁽¹⁾
Vice Chairman of the Board

Marc S. Eisenberg
President of the Directorate of
Groupe Alma Subsidiary

Stanley Cohen^{(1) (2)}
President of SBC Financial Corporation

Jonathan Golden^{(1) (3) (4)}
Partner – Arnall, Golden & Gregory LLP law firm

Garth Greimann⁽²⁾
Managing Director of Berkshire Partners LLC,
a private equity investment firm

Fred W. I. Lachotzki⁽⁴⁾
Professor of Business Policy at Nyenrode
University, The Netherlands Business School,
The Netherlands

E. James Lowrey⁽²⁾
Retired; Former Executive Vice President –
Finance and Administration of SYSCO
Corporation

Thomas S. Robertson^{(3) (4)}
Dean of the Goizueta Business School
at Emory University

Jackie M. Ward⁽³⁾
President and Chief Executive Officer
of Computer Generation Incorporated

CORPORATE EXECUTIVE OFFICERS

John M. Cook
Chairman of the Board, Chief Executive Officer,
President and Chief Operating Officer

John M. Toma
Vice Chairman and
Assistant Secretary

Donald E. Ellis, Jr.
Executive Vice President – Finance,
Chief Financial Officer and Treasurer

Robert G. Kramer
Executive Vice President and
Chief Information Officer

Mark C. Perlberg
President – Accounts
Payable Group

James L. Dinkins
Executive Vice President – Sales and Marketing

Clinton McKellar, Jr.
Senior Vice President, General Counsel
and Secretary

Tony G. Mills
Senior Vice President – Corporate Development

Marie A. Neff
Senior Vice President – Human Resources

(1) Member of the Executive Committee

(2) Member of the Audit Committee

(3) Member of the Compensation Committee

(4) Member of the Nominating Committee

SHAREHOLDER INFORMATION

SHAREHOLDER SERVICES

Registered shareholders with questions concerning the transfer or registration of their shares may call Clinton McKellar, Jr., Corporate Secretary, at (770) 779-3900.

For prompt assistance on address changes, consolidation of duplicate accounts or related matters, shareholders should contact First Union National Bank Corporate Trust Operations, 1525 West W.T. Harris Boulevard, Building 3C3, Charlotte, NC 28288-1153.

The Company's annual report to the Securities and Exchange Commission on Form 10-K is available without exhibits at no charge upon written request to Leslie H. Kratcoski at the address set forth below.

FINANCIAL COMMUNITY INFORMATION

Inquiries from institutional investors, financial analysts, registered representatives, portfolio managers and individual shareholders should be directed to:

Donald E. Ellis, Jr.
Chief Financial Officer

Leslie H. Kratcoski
Director, Investor Relations

The Profit Recovery Group
International, Inc.
2300 Windy Ridge Parkway
Suite 100 North
Atlanta, GA 30339-8426
Phone (770) 779-3900
Web site: www.prgx.com

ANNUAL MEETING

The annual meeting of the shareholders of The Profit Recovery Group International, Inc. will be held at 9:00 a.m. on Friday, May 25, 2001, at Cobb Galleria Centre, 2 Galleria Parkway, NW, Atlanta, GA 30339

MARKET PRICE DATA PER QUARTER

The Company's common stock is traded under the symbol "PRGX" on The Nasdaq Stock Market (NASDAQ). The Company has not paid cash dividends since its March 26, 1996, initial public offering and does not intend to pay cash dividends in the foreseeable future. Moreover, restrictive covenants included in the Company's bank credit facility specifically prohibit payment of cash dividends. Shareholder distributions reflected in the Company's Consolidated Statements of Shareholders' Equity for the years ended December 31, 1999 and 1998, relate to the pre-acquisition operations of PRS International, Ltd., which the Company acquired in August 1999 and accounted for under the pooling-of-interests method. As of February 28, 2001, there were approximately 6,000 beneficial holders of the Company's common stock and 333 holders of record. The following table sets forth, for the quarters indicated, the range of high and low prices for the Company's common stock as reported by NASDAQ during 2000 and 1999 and which have been retroactively adjusted, where appropriate, to reflect the Company's 3-for-2 stock split (effected in the form of a stock dividend) paid on August 17, 1999:

	2000		1999	
	High	Low	High	Low
1st Qtr.	\$33.50	\$18.38	\$26.67	\$18.75
2nd Qtr.	20.50	13.06	32.25	22.42
3rd Qtr.	17.56	7.94	45.50	24.83
4th Qtr.	9.38	3.75	47.50	23.00

REGISTRAR AND TRANSFER AGENT

First Union National Bank
Corporate Trust Operations
1525 West W.T. Harris Boulevard
Building 3C3
Charlotte, NC 28288-1153
Phone (800) 829-8432

INDEPENDENT AUDITORS

KPMG LLP
303 Peachtree Street, N.E.
Suite 2000
Atlanta, Georgia 30308

**THE PROFIT RECOVERY GROUP
INTERNATIONAL, INC.**

2000 ANNUAL REPORT

2300 Windy Ridge Parkway
Suite 100 North
Atlanta, GA 30339-8426
770-779-3900
www.prgx.com

