

## **2006/2007 : VA de 101m d'Euros (+17%) et REX de 8,1m d'Euros (+23%)**

- **Croissance organique de 17% du VA**
- **Amélioration des marges avec une hausse de 23% du REX et de 45% du RN**
- **Multiplication du VA et du REX par 10 depuis l'introduction en bourse**
- **Evolution du positionnement de l'image institutionnelle de la marque ACADOMIA**
- **Ouverture de 12 agences Acadomia et de 15 agences Shiva**
- **Lancement réussi d'Acadomia Junior – Garde d'Enfants**
- **Rachat de 3 franchisés dans l'Est de la France**

En M€ Exercice clos au 31/08	2006/ 2007	2005/ 2006	2004/ 2005	2003/ 2004	2002/ 2003	2001/ 2002	2000/ 2001	1999/ 2000	1998/ 1999
Volume d'affaires*	<b>101,0</b>	<b>86,6</b>	74,0	61,5	43,6	30,9	22,3	15,5	9,4
Chiffre d'affaires	<b>30,7</b>	<b>25,1</b>	22,5	19,4	13,5	9,9	7,4	6,2	3,7
Pdt d'Exploitation	<b>35,9</b>	<b>31,4</b>	27,2	22,9	16,3	11,9	8,9	6,8	4,8
Résultat d'Exploitation	<b>8,1</b>	<b>6,6</b>	6,8	5,6	3,8	2,5	1,8	1,3	0,8
Résultat net	<b>5,5**</b>	<b>3,8</b>	4,0	3,8	2,3	1,6	1,2	0,9	0,6

\* Volume d'affaires : Total des prestations encaissées par Acadomia Groupe.

\*\* Hors impact résultat exceptionnel des opérations financières relatives aux attributions gratuites d'actions pour les salariés RN 2006/2007 après impact résultat exceptionnel: 3,1m€

Pour la première fois, le groupe a dépassé la barre symbolique des 100 millions d'euros de Volume d'Affaires en hausse de 17%. Depuis son introduction en bourse, Acadomia Groupe a multiplié plus de 10 fois son Volume d'Affaires et son Résultat d'Exploitation.

Acadomia a prouvé depuis son introduction sa capacité à combiner forte croissance de l'activité et rentabilité élevée. Cet exercice est en droite ligne avec les performances passées avec une augmentation de 23% du Résultat d'exploitation (EBIT) à 8,1m et de 26% de l'EBITDA à 10,0m€.

La hausse de 45% du résultat net s'explique par une forte augmentation du résultat financier (+151%) du fait de la hausse des taux et un résultat exceptionnel proche de 0 en 2006/2007 contre -0,7m€ en 2005/2006. Afin d'assurer son développement et d'éventuelles opérations de croissance externe, la société a lancé avec succès une émission obligataire (OBSAAR) d'un montant de 10m d'Euros.

### **Faits marquants de l'exercice**

#### **Soutien Scolaire**

Les bonnes performances de l'enseigne ACADOMIA sont le résultat d'une stratégie constante appuyée par des investissements élevés:

- *Investissements en R&D Pédagogiques* (élaboration de tests, programme de cours collectifs, modules de conférences ...) initiés il y a déjà 3 ans. Ces derniers ont permis de générer un Volume d'Affaires de plus de 3 millions et de conforter les marges des prestations traditionnelles ;
- *Politique de proximité* avec un réseau de 95 agences dont 12 ouvertures au cours de l'exercice. Ce réseau unique, renforce la confiance des parents et des enseignants. Il permet également d'offrir dans chaque agence des salles de cours pour des conférences, des stages... Par ailleurs, Acadomia a mené cette année la rénovation de toutes ses agences ;
- *Investissements dans le capital marque* (7m€ pour l'exercice et 34m€ en cumul). Aujourd'hui Acadomia, dont le taux de notoriété est de 81%, est l'unique enseigne de services éducatifs connue et reconnue en France. Depuis la rentrée 2006, Acadomia a institutionnalisé son image avec des campagnes publicitaires nettement différenciantes. Cette politique a largement contribué aux bons résultats de l'exercice.

**En 5 ans, Acadomia est devenue l'enseigne de référence du secteur** avec des taux de croissance supérieurs à ceux des autres acteurs du marché (10% en 2006/2007).

Par ailleurs Acadomia a acquis 3 franchises dans l'est de la France (Besançon, Strasbourg, Mulhouse).

## **Services à la personne**

Academia Groupe poursuit, avec ses enseignes Shiva et Colette Gargaud, sa politique de maillage territorial avec l'ouverture de 15 agences Shiva en franchise et une augmentation de 50% du volume d'affaires à 12m€. Sur ce marché de plus de 5Mds€, Shiva mène une politique de professionnalisation axée notamment sur la formation des intervenants. Par ailleurs, Shiva a étoffé en 2006/2007 son offre de services avec des prestations de gardes d'enfants.

**Academia Groupe souhaite asseoir sa position de leader der Shiva en accélérant le développement de son réseau.**

## **Perspectives d'Academia Groupe**

**Academia Groupe entend maintenir un rythme de croissance de 25% de son volume d'Affaires et de son Résultat d'Exploitation pour les 3 exercices à venir** en s'appuyant sur ses principaux actifs (Marque, Réseau d'agences, savoir-faire).

- **Academia Soutien Scolaire** : Poursuite d'une croissance forte alliant recrutement de nouveaux clients et augmentation du panier moyen grâce à une offre pédagogique de plus en plus étoffée. Academia entend aussi maintenir le rythme d'ouverture d'agences.
- **Academia Education** :
  - o *Academia Junior*. Solution de garde d'enfants et de sortie d'école lancée avec succès à la rentrée de septembre 2007;
  - o *Academia Supérieur*. Offre destinée aux étudiants universitaires et des classes préparatoires dont le lancement est prévu au premier trimestre 2008.
  - o Elaboration d'une offre à destination des adultes notamment dans les langues et l'informatique. Ces cours s'inscriront notamment dans les programmes de formation professionnelle et du Droit Individuel à la Formation;
- **Academia Groupe Service à la Personne**.
  - o Academia groupe souhaite accélérer le maillage territorial de Shiva en franchise avec 20 ouvertures prévues en 2007/2008.

Academia Groupe entend accélérer son développement en étudiant systématiquement toutes les opportunités de croissance externes qui peuvent se présenter (concurrents, rachat de franchisés...).

## **A propos d'Academia Groupe :**

ACADOMIA GROUPE est le leader français des services éducatifs (soutien scolaire, cours collectifs, etc.). Forte d'un réseau de 95 agences (54 en propre et 41 en franchise), Academia étend aujourd'hui sa gamme de services éducatifs sur de nouvelles activités complémentaires : orientation, évaluations pédagogiques, garde d'enfants ludo-éducatives... auprès de ses 105.000 familles-clientes et de ses 27.000 intervenants. ACADOMIA GROUPE développe également son savoir-faire dans les services à la personne (Enseignes Shiva et Colette Gargaud) avec un réseau de 25 agences en fort développement.

ACADOMIA GROUPE est positionné sur les marchés en développement de l'éducation et des services à la personne qui sont peu sensibles aux aléas de la conjoncture économique et financière.

Academia Groupe est cotée au Marché Libre d'Euronext Paris  
Code ISIN FR0000075699 - Ticker MLACA - Reuters ACOD.PA - Bloomberg ACAD:FP

Relation Investisseurs Academia  
Tél. : 01 73 01 13 04  
e-mail : [investisseurs@acadomia.fr](mailto:investisseurs@acadomia.fr)  
[www.academia.fr](http://www.academia.fr)