



1^{er}S 08/09: Acadomia résiste dans un secteur perturbé

En M€ Semestre clos au 28/02	2008/ 2009	2007/ 2008	%
Volume d'affaires	71,8	73,0	-1,6%

Activité Services Educatifs

Après une première partie de semestre globalement positive, la tendance s'est inversée à partir du mois de Janvier 2009. Les effets conjugués de la crise économique, d'une concurrence accrue et d'un reportage télévisé négatif ont eu pour conséquence de créer un fort attentisme dans l'activité soutien scolaire. L'impact s'est fait sentir sur l'acquisition de nouveaux clients. Néanmoins, les caractéristiques opérationnelles essentielles du business model, la fidélisation et la valeur-famille se sont légèrement améliorées au cours du premier semestre.

Nombre élevé d'ouvertures d'Agences

Alors que ses concurrents de soutien scolaire ferment des agences, Acadomia a ouvert 12 agences au cours du premier semestre 2008/2009 (Salon-de-Provence, Béziers, Tassin la Demi-Lune, L'Union, Paris Panthéon, Paris Montmartre, Nanterre, Asnières-sur-Seine, Levallois-Perret, Poissy, Bourgoin-Jallieu en franchise, Coulommiers en franchise). Par ailleurs, Acadomia a ouvert 3 Instituts Pédagogiques (hors croissance externe) au cours de l'exercice pour déployer ses nouvelles offres.

Rachats de franchisés

Acadomia a poursuivi son programme de rachat de franchises en se portant acquéreur de 5 franchisés depuis le début de l'exercice fiscal (Epinal, Périgueux, Perpignan, Tours et Saint Quentin). Ces acquisitions portent à 12 le nombre d'agences franchisées de soutien scolaire rachetées depuis 2007 confirmant ainsi les engagements pris par la société lors de l'assemblée générale 2007.

Croissance externe

Acadomia a initié une politique de croissance externe orientée jusqu'à présent sur des entreprises de cours collectifs. La société a ainsi acquis au premier semestre 3 entreprises de cours collectifs régionales ayant des positions fortes sur leurs marchés respectifs. L'entreprise continuera son programme de croissance externe sur l'exercice en cours et étudie actuellement plusieurs dossiers-cible.

Accord avec la FNAC

Acadomia et la FNAC, leader sur leurs marchés respectifs, se sont associés pour offrir une solution pédagogique innovante et personnalisée à leurs clients. Ainsi, six coffrets pédagogiques (« box ») avec des produits Acadomia sont désormais disponibles dans les 81 magasins FNAC. Par ailleurs, la FNAC de Rouen propose désormais à ses clients un espace aux couleurs d'Acadomia avec des conseillers pédagogiques dédiés qui proposent notre offre de services.

Renforcement des investissements

Acadomia a sensiblement renforcé les investissements dans les éléments essentiels de son développement. La société a ainsi accru ses efforts de R&D pédagogique pour lancer de nouvelles offres, constitué une équipe web, développé un nouvel outil de back-office entré en production en novembre 2008, refondu l'ensemble de ses outils comptables, développé de nouveaux outils de reporting opérationnel, ouvert de nouvelles agences (12 Acadomia et 1 Shiva), ouvert de nouveaux instituts pédagogiques (3), rénové entièrement son infrastructure informatique centrale, etc... Ces efforts importants permettront à la société d'assurer son développement sur le long terme.

Activité Services à la Personne

Shiva poursuit son fort développement sous l'effet de l'ouverture de 8 nouvelles agences franchisées (Gap, Clermont, Annecy, Toulouse, Pau, Blois, Puteaux, Vincennes) et de la montée en puissance des franchises plus anciennes. L'activité constitue aujourd'hui un réel relais de croissance pour les années à venir dans un secteur à fort potentiel.

Shiva continue également son développement en propre avec l'ouverture d'une nouvelle agence et a repris une franchise (Boulogne-Billancourt) depuis le début de l'exercice.

Perspectives d'Academia Groupe

Malgré des efforts de développement importants, le groupe s'attend à une légère baisse de son activité et à une dégradation de sa marge d'exploitation du fait de l'environnement général de l'économie et du secteur. Le groupe souhaite néanmoins poursuivre son programme de 30m€ d'investissements sur la période 2009/2012 pour renforcer sa présence géographique et développer de nouvelles offres tant dans les services éducatifs que dans les services à la personne. La croissance externe sera notamment un nouvel axe de développement si les conditions d'acquisitions sont intéressantes pour le groupe.

La société a en effet su renforcer sa structure financière à des conditions avantageuses en 2007 et 2008 lorsque les marchés le permettaient. L'endettement a été sécurisé pour 5 ans par l'émission d'une obligation (OBSAAR) à hauteur de 10m€ en Avril 2007 et par des augmentations de capital pour 21m€ par exercice de BSPCE et de BSAAR en 2008 à des cours supérieurs à ceux d'aujourd'hui. Ces levées de fonds permettent au groupe de jouir d'une structure financière solide qui constitue aujourd'hui un réel avantage compétitif dans l'environnement actuel.

Le groupe maintient donc l'ensemble de ses projets d'investissements et garde confiance quant aux perspectives à moyen terme de ses deux activités. Dans cette crise économique, ACADOMIA GROUPE entend renforcer sa place de leader sur les services éducatifs pour être en position de bénéficier du potentiel de croissance et de structuration du marché. Academia a aujourd'hui les moyens financiers de renforcer sa position concurrentielle.

A propos d'Academia Groupe

ACADOMIA GROUPE est le leader français des services éducatifs (soutien scolaire, cours collectifs, etc.). Forte d'un réseau de 110 agences, Academia offre ses services à 100.000 familles-clientes et collabore avec 25.000 intervenants. ACADOMIA GROUPE développe également son savoir-faire dans les services à la personne (Shiva) avec un réseau de 36 agences en fort développement.

Les actions ACADOMIA GROUPE sont inscrites sur le Marché Libre du NYSE Euronext Paris, Code ISIN FR0000075699 - Ticker MLACA – Reuters ACOD.PA – Bloomberg ACAD:FP. Les BSAAR A 2012 et les BSAAR B 2013 de la société ne sont pas inscrits à la cote sur le Marché Libre du NYSE Euronext Paris.

Contacts :

Relation Investisseurs Academia

Tél. : 01 73 01 13 04 e-mail : investisseurs@acadomia.fr

www.academia.fr