

LETTRE AUX ACTIONNAIRES

NOVEMBRE 2007

Audika

N°1 FRANÇAIS DE LA
CORRECTION AUDITIVE

LE MOT DES PRÉSIDENTS

■ Madame, Monsieur, Chers actionnaires,

L'exercice 2007 sera très important dans l'histoire de notre groupe. Notre actualité a en effet été particulièrement riche et intense au cours de ces derniers mois. Cette lettre nous donne l'occasion de revenir sur l'ensemble de ces événements.

Tout d'abord, notre groupe a enregistré une forte amélioration de l'ensemble de ses indicateurs de performance économique. Nous avons retrouvé un rythme de croissance organique historiquement élevé, nourri par l'accroissement de notre notoriété et par le succès de nos actions marketing. En parallèle, nous avons accéléré, conformément à notre stratégie, le développement de notre réseau avec, à fin octobre, 35 nouveaux centres créés ou acquis en 2007. Nous disposons ainsi de 350 centres en France.

Cette croissance dynamique s'est également accompagnée d'une forte hausse des marges avec un record historique atteint en termes de marge opérationnelle. Cette performance valide le caractère vertueux de notre modèle et notre capacité à bien intégrer les acquisitions que nous réalisons.

Nous allons poursuivre activement notre croissance en France afin de renforcer nos parts de marché et ainsi bénéficier en premier de l'effet « booster » de l'arrivée à l'âge de 65 ans de la génération « baby boom » avec un premier pic attendu à partir de 2010.

Fort de nos bons résultats financiers et de nos bonnes perspectives en France, nous avons décidé d'entamer en 2007 notre développement à l'international. Comme vous le verrez en pages 4 et 5, nous démarrons notre implantation en Italie, un pays où le taux d'équipement est un des plus faibles d'Europe et qui va bénéficier comme en France d'une démographie favorable dans les prochaines années. Nous allons construire notre développement selon un modèle déjà éprouvé en France alliant acquisitions et créations de centres.

Comme vous le voyez, nous sommes convaincus qu'Audika dispose aujourd'hui de tous les atouts pour devenir un acteur européen majeur et, est ainsi, à l'aube d'une nouvelle phase de croissance forte et créatrice de valeur.

En rachetant en juillet nous mêmes l'ensemble des titres que détenait le fonds d'investissement FPG (actions et obligations) dans la holding de contrôle, nous avons voulu que ce développement soit poursuivi par un management familial renforcé au cours des prochaines années.

Nous avons souhaité, en parallèle, nous adosser à European Capital, un partenaire financier, cette fois à vocation minoritaire, qui va nous apporter toute son expertise et nous accompagner dans notre développement à l'international.

C'est avec grand plaisir que nous vous donnons rendez vous pour notre prochaine lettre en vous remerciant à nouveau de votre fidélité.



Alain Tonnard
et Jean-Claude Tonnard
Co-Présidents Fondateurs

DES INDICATEURS ÉCONOMIQUES EN FORTE HAUSSE

■ Résultats semestriels 2007

En K€ IFRS	S1 2006	S1 2007	Variation
Chiffre d'affaires	39 265	44 690	+ 13,8 %
Résultat opérationnel courant	5 983	8 062	+ 34,7 %
Marge opérationnelle courante	15,2 %	18,0 %	
Résultat opérationnel	5 983	8 062	+ 34,7 %
Résultat net part de groupe	3 551	4 996	+ 40,6 %
Marge nette	9,0 %	11,2 %	

Le groupe Audika a réalisé un excellent premier semestre 2007 avec une amélioration sensible de l'ensemble de nos indicateurs économiques, confortant à nouveau notre modèle et notre stratégie de croissance.

■ Croissance organique de + 9,2 % sur le semestre

Au cours de ce premier semestre, le chiffre d'affaires s'est élevé à 44,7 M€ en croissance de + 13,8 %, parfaitement en phase avec nos objectifs. La croissance organique s'est inscrite sur un rythme soutenu de + 9,2 %, supérieure à celle du marché.

■ Marge opérationnelle courante record de 18,0 %

Cette accélération progressive de la croissance s'est accompagnée d'une forte amélioration du résultat opérationnel courant de + 34,7 % à 8,1 M€. La marge opérationnelle courante atteint ainsi un niveau record de 18 %. Cette performance repose sur une nouvelle hausse de la marge brute et sur l'effet de levier de la croissance sur une structure de coûts essentiellement fixes.

Le résultat net s'apprécie encore plus fortement (+ 40,6 % à 5,0 M€), bénéficiant notamment de frais financiers maîtrisés. La marge nette ressort à 11,2 %.

■ Une structure financière saine

Ces bons résultats ont permis une réduction du taux d'endettement net au 30 juin 2007 à 56 % contre 63 % lors du premier semestre de l'exercice précédent. Nous confirmons ainsi notre capacité à accélérer le développement de notre réseau en France tout en améliorant nos fondamentaux économiques.

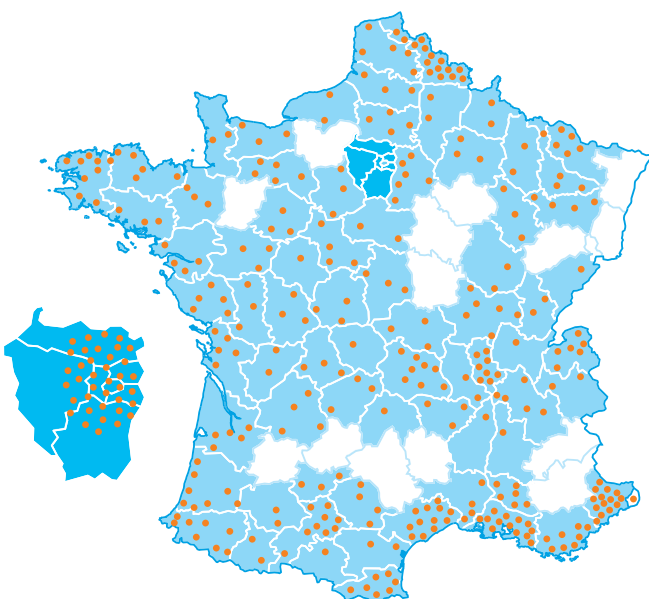
■ **Accélération de la croissance au troisième trimestre :
+ 30 % dont 19 % en organique**

En K€	2006	2007	Variation
Premier semestre	39 265	44 690	+ 13,8 %
Troisième trimestre	14 046	18 274	+ 30,1 %
9 mois	53 311	62 964	+ 18,1 %

Nous avons réalisé un très bon troisième trimestre avec un chiffre d'affaires de 18,3 M€, en hausse de + 30,1 %. Notre groupe confirme son fort dynamisme qui s'appuie ce trimestre :

- sur une excellente croissance interne de + 19,2 % : nous recueillons notamment les fruits des actions marketing menées localement avec succès durant l'été et de la croissance générée par les centres créés en 2006 et 2007,
- sur la contribution des acquisitions réalisées au dernier trimestre 2006 et depuis le début de l'exercice 2007. Nous bénéficions, de plus, du premier apport, à hauteur de 0,2 M€, des centres situés en Italie, consolidés depuis le 1^{er} septembre.

Sur 9 mois, le chiffre d'affaires ressort à 63,0 M€ en progression de + 18,1 %, dont + 11,8 % en organique. En légère avance sur notre plan de marche, nous confirmons ainsi avec confiance notre objectif d'un chiffre d'affaires de près de 92 M€ en 2007. Cette dynamique devrait nous permettre de confirmer l'amélioration de nos marges, avec l'objectif de réaliser, au second semestre, une marge opérationnelle courante au moins égale à celle du premier semestre.



■ **35 nouveaux centres en France
depuis le début de l'exercice**

Conformément à notre stratégie, nous continuons d'accélérer le développement de notre réseau avec 35 nouveaux centres depuis l'année 2007 répartis entre 28 acquisitions et 7 créations afin de compléter notre couverture géographique.

Nous avons, d'une part, renforcé nos positions dans des régions clés comme l'Ile de France, le PACA ou Rhone Alpes et d'autre part, accru fortement nos implantations dans le Sud-Ouest.

Le réseau représente aujourd'hui 350 centres et nous confirmons notre ambition d'atteindre rapidement 500 implantations en France.

DÉMARRAGE DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DU GROUPE : IMPLANTATION EN ITALIE

Parfaitement structurés en France pour poursuivre notre croissance et disposant d'excellents fondamentaux économiques pour entamer notre développement international en Europe, nous avons décidé de nous implanter en Italie saisissant ainsi une triple opportunité.

■ Un management expérimenté

Le développement s'appuiera sur un manager expérimenté : Philippe Chapalain, français, âgé de 36 ans et installé en Italie depuis 6 ans. Détenteur d'une forte connaissance de l'environnement économique local, il a notamment mené avec succès le développement de la filiale italienne du groupe Altran, reconnue comme l'une des plus performantes du groupe.

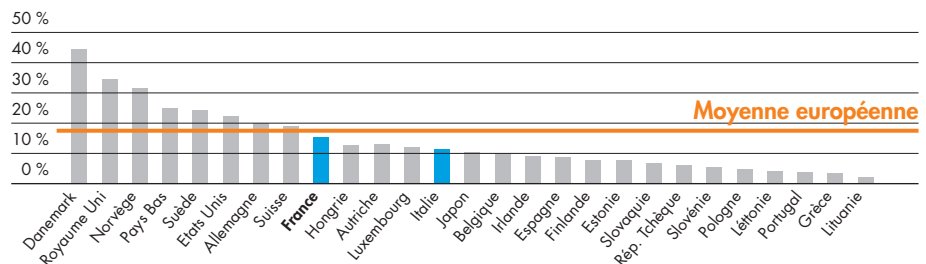


Philippe Chapalain

■ Un marché au fort potentiel de croissance et proche de la France

L'Italie présente une évolution démographique comparable à celle de la France, ce qui laisse augurer, compte tenu du phénomène « papy boom », d'un fort potentiel de croissance au cours des prochaines années. De plus, l'Italie détiendra la proportion de personnes âgées de plus de 65 ans la plus élevée d'Europe dans la population globale au cours de la prochaine décennie.

Par ailleurs, le taux d'équipement des malentendants, estimé à 12 %, est l'un des plus faibles d'Europe. Il devrait connaître un rattrapage important au cours des prochaines années avec l'arrivée de produits de plus en plus technologiques et design.



En termes d'organisation le marché présente un grand nombre de similitudes avec le marché Français. Pour s'équiper d'un appareil auditif, la prescription médicale est obligatoire mais avec une prise en charge faible limitée à environ 10 % des ventes. Dans les centres la présence d'un audioprothésiste diplômé est obligatoire

■ Un marché encore à structurer

Encore concentré dans les villes importantes, plus de la moitié du marché en Italie est aujourd'hui constitué de centres indépendants. L'autre moitié est détenue par le réseau Amplifon, historiquement implanté en Italie.

De plus, comparativement à la France, le maillage du territoire reste à faire, le pays comptant environ 1000 centres pour une population de 58 millions d'habitants (contre plus de 2700 en France pour 61 millions d'habitants).

■ Une stratégie offensive de développement

Pour mener à bien le développement de notre réseau italien, nous allons nous appuyer sur les fondateurs de centres indépendants acquis dans des zones géographiques clés. Véritables entrepreneurs, tous reconnus pour leur professionnalisme et la qualité de leurs prestations, ils seront fortement impliqués dans la croissance du groupe au cours des prochaines années. C'est dans cette implication forte des managers locaux que réside le côté novateur du projet Audika en Italie.

Cette stratégie progressive du maillage du territoire sera associée à un positionnement haut de gamme, qui sera soutenu par la marque Audika au travers d'actions de marketing, uniquement au niveau local dans un premier temps. Les investissements seront ainsi maîtrisés d'autant que la structure groupe sera légère.

Nous disposons ainsi de tous les atouts pour prendre rapidement une position significative en Italie, tout en conservant, voire en améliorant ses fondamentaux économiques.

■ Un démarrage prometteur : 6 centres en 2 mois



Dans le cadre de notre expansion internationale, nous avons en septembre concrétisé l'acquisition de 5 centres, tous situés à Rome. Ces centres, qui continueront d'être développés par les entrepreneurs locaux, apporteront un chiffre additionnel de 0,7 M€ en 2007 et de plus de 3,0 M€ en 2008.

Conformément à notre stratégie, nous avons également entamé le maillage du territoire en créant un premier centre près de Rome qui sera géré par l'un des dirigeants des centres déjà acquis.

Par ailleurs, nous disposons d'un portefeuille conséquent d'acquisitions potentielles, dont certaines pourraient aboutir prochainement. En parallèle, nous sommes également en voie de finalisation de nouvelles créations à proximité des centres acquis.

AUDIKA NEWS

■ Des produits de plus en plus performants

Toujours à la pointe de l'innovation grâce à nos partenariats avec les principaux fabricants, nos centres proposent en permanence l'ensemble des dernières nouveautés. Les aides auditives sont de plus en plus performantes et de plus en plus discrètes et design, des facteurs qui vont nous permettre de séduire une clientèle plus large et ainsi améliorer à moyen terme le faible taux d'équipement des malentendants, toujours situé autour de 15 %.



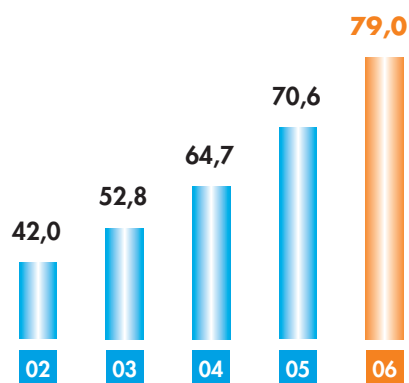
Par ailleurs, des aides auditives de plus en plus communicantes commencent à faire leur apparition avec notamment des applications Bluetooth qui permettront à partir de l'aide auditive, la gestion d'appareils tels que les ipods, ou les téléphones mobiles.



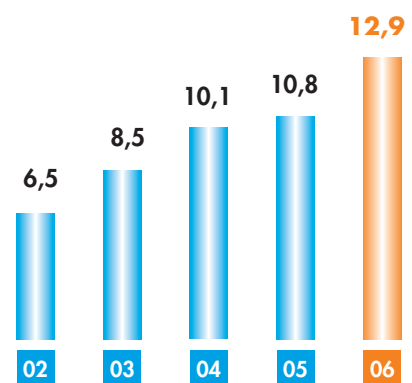
■ Lancement du nouveau site internet audika.com

Nous lancerons avant la fin de l'année la nouvelle version de notre site internet. Plus convivial, et plus ergonomique, vous pourrez retrouver sur ce site toute notre actualité, la localisation de nos centres ainsi que l'ensemble de nos dernières offres commerciales. Vous trouverez également l'ensemble de l'information financière du groupe.

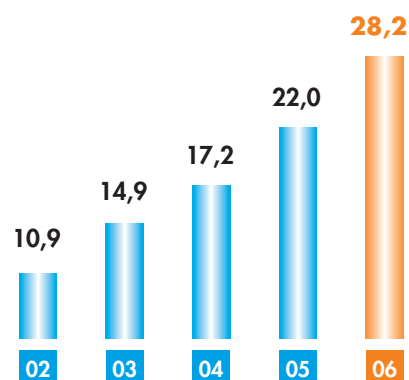
CHIFFRES CLÉS AUDIKA



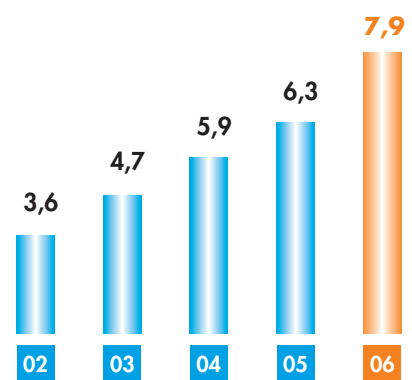
Évolution du chiffre d'affaires
(en M€)



Évolution du résultat
opérationnel courant (en M€)



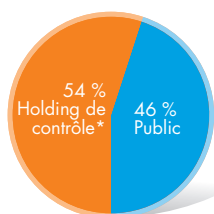
Évolution des capitaux
propres (en M€)



Évolution du résultat net
part du groupe (en M€)

LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE

■ Répartition du capital



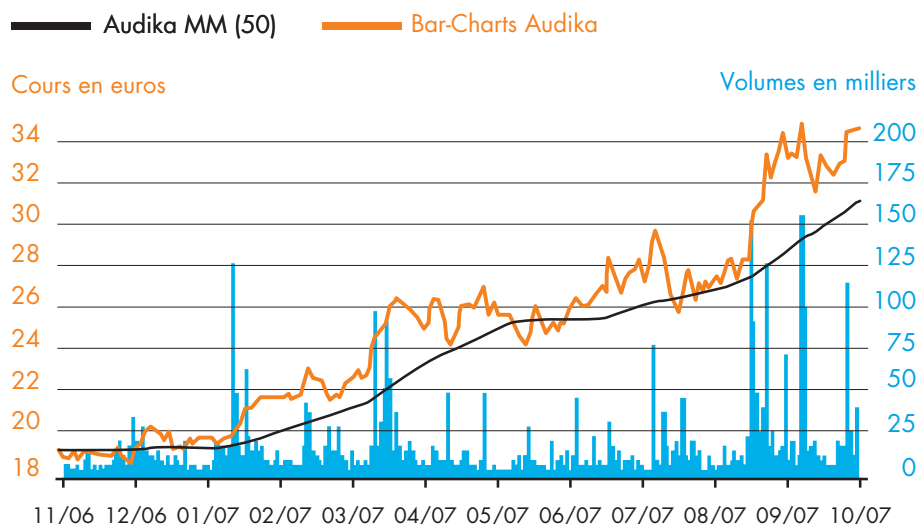
*Alain et Jean Claude Tonnard 55%
Philippe Langzam 6%
European Capital 39%

Le nombre de titres d'Audika est resté inchangé par rapport à 2006, cependant des évolutions importantes sont intervenues dans le capital de la holding de contrôle Holton. Après avoir racheté la totalité des obligations convertibles détenues par FPG au sein de Holton, Alain et Jean-Claude Tonnard ont accueilli Européan Capital, partenaire à vocation minoritaire au sein la holding de contrôle.

■ Une politique de dividendes confirmée

Le groupe Audika, depuis son introduction au second marché en 1998, a développé une politique constante de distribution d'un dividende. Le montant du dividende distribué correspond à environ 25 % du résultat net consolidé. Audika a ainsi versé au titre de l'exercice 2006 un dividende de 0,21 € par action en progression de 24 %.

■ Évolution du cours de bourse



■ L'action Audika

Nombre d'actions : 9 450 000
Capitalisation boursière au 6 novembre 2007 : 358 M€
Audika est coté sur l'Eurolist SMALL 90, compartiment B.
ISIN FR0000063752-ADI - Reuters DIKA.PA - Bloomberg ADI:FP



Recevez gratuitement toute l'information financière par email en vous inscrivant sur www.audika.com ou www.kaparcapital.com