

## Résultats annuels 2019

Point COVID-19

Le 23 avril 2020 à 18h30

ORDISSIMO (**FR0013318052**, **mnémonique : ALORD**), spécialiste des solutions technologiques dédiées aux séniors, annonce ses résultats annuels 2019 arrêtés par le conseil d'administration du 23 avril 2020. Les comptes audités seront disponibles le 30 avril 2020.

Données en euros	2019	2018
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 229 630</b>	<b>4 347 738</b>
Achats consommés	-1 625 739(1)	-1 944 981
<b>Marge brute</b>	<b>1 603 621</b>	<b>2 402 757</b>
Marge Brute en % du CA	49,66%	55,26%
Autres produits d'exploitation	487 194(2)	382 887
Autres charges d'exploitation	-1 908 216	-1 484 687
Charge de Personnel	-1 002 701	-1 011 858
<b>EBITDA</b>	<b>-820 102</b>	<b>289 099</b>
EBITDA en % du CA	-25,40%	6,67%
Dotations aux ammo. et dépréc.	-334 032	-325 291
<b>EBIT</b>	<b>-1 154 134</b>	<b>-36 192</b>
Résultat financier	1 324	-55 540
Résultat exceptionnel	35 358	-106 533
Impôt sur les bénéfices	74 266	68 918
<b>Résultat net</b>	<b>-1 043 186</b>	<b>-129 348</b>

(1)incluant un remboursement d'assurance de 244 620,59 euros (2)excluant ce même remboursement

### Evolution de l'activité : Chiffre d'affaires pénalisée par une nouvelle baisse de la VPC en France et le déstockage d'une grande enseigne

La société publie un chiffre d'affaires en baisse à 3 229 K€ (-25,74%) par rapport à 2018 (4 348 K€).

La baisse du chiffre d'affaires s'explique principalement par deux évènements :

Le ralentissement des commandes de Téléshopping, pour la deuxième année consécutive, avec un chiffre d'affaires annuel de 325 K€ contre 882 K€. Téléshopping a largement déstocké, et a également nettement diminué le nombre d'émissions.

L'enseigne Auchan n'a pas renouvelé sa commande de fin 2018 (567 K€) et a rencontré une problématique de sortie de stock en raison notamment de la crise des Gilets Jaunes au S1 2019.

Au total, ces deux clients ont impacté le chiffre d'affaires de 1 124 K€. Il est à noter que leurs ventes clients ont été fortes en 2019, largement supérieures au chiffre d'affaires réel généré par la société.

Deux clients majeurs suivent néanmoins une très bonne trajectoire, FNAC/DARTY et BOULANGER.

Les achats par le réseau Fnac/Darty ont été multiplié par 2,4, suite à la forte accélération des ventes Internet. Au T4 2019, il a été décidé par l'enseigne l'ouverture de 20 magasins physiques qui ont proposé la vente d'Ordissimo à leur clientèle locale.

Les sorties caisses de l'enseigne au T4 2019 ont ainsi progressé de 56%.

Les achats par le réseau Boulanger ont progressé de 42% durant l'année, également suite à la forte accélération des ventes Internet. De la même manière, il a été acté par l'enseigne l'ouverture de 30 magasins physiques au T4 2019. Sur cette période, les sorties caisse ont augmenté de 131%.

Afin de soutenir le démarrage de ces enseignes, des budgets marketing importants leur ont été dédiés. Cette stratégie a porté ses fruits puisqu'elle a permis l'ouverture des points de vente physique, mais a en revanche pesé sur la rentabilité de ces comptes clients.

Les ventes d'Ordissimo à l'export progressent de +65% par rapport à 2018, soit 317 K€ en 2019. Cette croissance est due à l'accélération des ventes à la Télévision (QVC en Italie et Allemagne, IdealWorld en Grande Bretagne), ainsi qu'au déploiement dans le réseau informatique traditionnel. Ordissimo a signé des contrats de distribution avec des grossistes et des enseignes de premier plan. Lors de l'édition 2019 de l'IFA (1er salon européen des produits d'électronique grand public), Ordissimo a rencontré un grand succès avec la signature d'un partenariat avec le grossiste espagnol DMI ; et l'acquisition de 30 nouveaux revendeurs en Allemagne.

Ainsi, on peut citer :

- Pour l'Allemagne : Euronics, Expert, QVC et des groupements de revendeurs indépendants ce qui représente déjà plus d'une centaine de revendeurs actifs
- Pour l'Espagne : LTC (groupe ECI), Alcampo, Carrefour, Worten, LDLC et le grossiste DMI
- Pour l'Italie : QVC
- Pour la Grande Bretagne : IdealWorld

Le trafic du site communautaire ordissinaute.fr a augmenté à 948 173 Visiteurs Uniques en 2019 contre 590 586 en 2018, soit une forte augmentation de l'audience dont les 2 principales sources sont une vidéo virale pour 236k VU et une amélioration du référencement naturel de nos articles pour 65kVU (principalement des fiches pratiques). La traction sur les contenus communautaire est très positive même si elle ne se ressent pas encore sur les revenus.

Les résultats publicitaires ont légèrement baissé à 403 K€ contre 421 K€ l'année précédente. Ces revenus sont composés des revenus des recherches effectués sur Ordissimo (en baisse de 12 K€) et de contenu grâce à la publicité display sur le site ordissinaute.fr (en baisse de 6 K€). Cette évolution est due à la baisse du nombre de nouveaux utilisateurs (plus

rémunérateurs car moins habitués à la publicité) et à la baisse du parc total (de l'ordre de 2%).

Enfin, la marge brute est en baisse de plus de 5 points à 49,66%. Le prix d'achat des PC a augmenté plus fortement que prévu, la baisse du prix des mémoires n'ayant pas compensé l'orientation moins favorable du dollar américain et les pénuries de processeurs Intel. Les remises consenties pour débiter les ventes en GSS ont également eu un impact négatif.

### Résultats annuels : Investissements pour l'international et pour la GSS en France

Ordissimo publie un excédent brut d'exploitation (EBITDA) en perte de 820K€ en 2019 contre un gain de 289K€ en 2018. La baisse enregistrée est principalement liée au recul du chiffre d'affaires et à la hausse des charges d'exploitation, hormis les salaires qui sont restés stables.

Les charges d'exploitation s'élèvent à 1 908K€, en hausse de 423K€ par rapport à 2018 (1 485K€). La société a préféré continuer à investir pour permettre la croissance future dans le marketing (en France et à l'étranger), les développements de nouveaux produits et les réseaux de distribution les plus prometteurs.

Ainsi les principaux postes d'augmentation sont :

- Le marketing en France pour 162 K€ (100 K€ sur la publicité, 62 K€ pour le marketing à destination des enseignes de distribution)
- Le marketing export pour 94 K€ (52 K€ pour la publicité et 42 K€ pour le marketing à destination des enseignes de distribution).
- Les prestataires en développement informatique pour 86 K€
- Les prestataires pour l'export pour 85 K€.

Ces quatre postes d'augmentation représentent la totalité de la hausse des charges d'exploitation.

Les salaires sont stables car compte tenu du faible niveau d'activité, la société a préféré privilégier les charges variables en maintenant des coûts fixes raisonnables. (baisse de 8 K€ à 1 003 K€).

Après prise en compte des amortissements, le résultat opérationnel (EBIT) ressort en perte à - 1 154K€.

La perte nette s'élève à -1 043K€, après prise en compte notamment d'un crédit d'impôt de 74 K€ et d'un résultat exceptionnel de 35 K€.

Au 31 décembre 2019 la société présente une structure financière solide, avec une trésorerie brute de 4 192 764 € et des dettes financières de 267 131 €.

### Perspectives 2020 commercialisation de nouveaux produits, accélération de l'international et de la VPC et développement de l'offre communauté senior

#### Les nouveaux produits Ordissimo

Le département R&D a initié plusieurs nouveaux projets qui vont enrichir progressivement

le catalogue produits de la société dans le courant de l'année 2020 à l'instar de :

- Cloudissimo : Un système de sauvegarde automatique des données des clients contenues dans les ordinateurs. La sauvegarde sera encryptée, sur des serveurs hébergés en Europe. Ce service fera partie d'une offre payante à partir du T3 2020. Cette offre sera proposée à la clientèle sous la forme d'une offre globale avec paiement mensuel comprenant un service téléphonique et divers avantages.
- Une tablette Android avec interface Ordissimo, qui sera un hybride entre l'interface développée pour le téléphone Android et l'ordinateur sous Linux. Cette tablette comportera plusieurs applications simples à utiliser en plus de l'écran d'accueil : un carnet d'adresses, une galerie de photos et un navigateur internet. Ce produit sera commercialisé au T4 2020.
- Un portable "Yoga" déjà commercialisé depuis le début de l'année, dont le clavier peut se replier sous l'écran pour l'utiliser comme une tablette : de nombreuses nouveautés logicielles ont dû être apportées pour ce modèle spécifique.

### **Retail en France développement de la GSS**

La société poursuit ses investissements en GSS pour faire croître ses volumes à travers les boutiques physiques de nos partenaires.

Les deux grossistes de la société ayant peu stockés fin 2019 et le rythme des sorties de caisse dans nos réseaux à fin 2019 (estimé à environ +25%) permettent d'anticiper un bon développement des ventes, une baisse du soutien marketing nécessaire et par conséquent une hausse de la rentabilité.

Les clients vpcistes auront également des impératifs importants de disponibilité de stock, dans un contexte actuel où l'approvisionnement est parfois difficile. La bonne disponibilité des produits Ordissimo leur permettra de diffuser plus d'émissions avec Ordissimo. Il est encore trop tôt pour se prononcer sur un redémarrage du compte Téléshopping.

Ordissimo entend poursuivre ses efforts de déploiement avec Fnac/ Darty et Boulanger au cours de l'exercice 2020. Le développement de l'offre passera par une augmentation du nombre de magasins de ces enseignes où Ordissimo sera disponible et la poursuite d'opérations marketing communes.

### **Retail international : Optimisation de la distribution.**

Suite au succès du premier catalogue allemand réalisé avec Avena, la VPC est un axe important du développement qui va être intensifié (catalogues et TV shoppings). Si la distribution de produits Ordissimo a porté ses premiers fruits en 2019, les structures de distributions déjà établies permettront d'accélérer les ventes.

Nous n'excluons pas cependant, la signature de nouveaux accords de distribution dans des pays où Ordissimo n'est pas encore présent. La Belgique comme la Suisse font partie des pays où nous avons identifié des axes de développement prometteurs.

### **Stratégie d'acquisitions**

La société mène actuellement des recherches pour acquérir des sociétés en France et à l'étranger qui lui permettront :

De se renforcer dans la distribution de la téléphonie en bénéficiant d'un accès beaucoup

plus large à un réseau de revendeur actifs spécialisés, et  
De mener une acquisition dans l'un des pays cible de la stratégie export afin d'accélérer l'implantation d'Ordissimo grâce au réseau de revendeurs et de la force commerciale de la cible.

Développement de la communauté senior

Afin d'étendre les sources de revenus de la communauté, la société étudie la possibilité de lancer au T3 une activité de courtier de produits financiers dédiés aux Seniors. En effet, les seniors représentent un public aisé et qui rencontre cependant des difficultés à emprunter ou réaliser des projets financiers simples, du fait de l'obstacle de l'âge, pourtant largement surmontable avec des offres adaptées.

### **Impact Covid**

Le besoin des Seniors et des personnes fragiles en outil de communication simple n'a jamais été aussi important. La crise sanitaire actuelle représente, à moyen terme, une opportunité pour la société.

Néanmoins, à court terme, des zones d'incertitude subsistent concernant les modalités de déconfinement des Seniors, leur volonté de consommer à nouveau des produits d'équipements, et leur capacité à se rendre en magasin.

Jusqu'au début du confinement, l'activité de la société était bien mieux orientée que l'année dernière. Il est encore trop tôt pour évaluer l'impact de celui-ci sur l'année.

La société a eu recours au chômage partiel de ses commerciaux, à 50% pour les 15 derniers jours de mars et à 80% depuis. Tous les autres services de la société fonctionnent normalement.

### **Participation Senioralis : forte croissance du CA et du RN**

La société Senioralis a réalisé une levée de fonds de 490K€. La valorisation retenue avant augmentation de capital est de 2M€. Pour rappel, Ordissimo détenait avant l'augmentation de capital, 48% de la société Senioralis, spécialisée dans le maintien à domicile des seniors. Ordissimo a participé à cette opération par incorporation du compte courant de 120K qu'elle détenait dans cette société.

À l'issue de cette opération, Ordissimo détient désormais 43% de la société. Cette opération valorise la participation d'Ordissimo à hauteur de 1070K€.

Le chiffre d'affaires de la société est en très forte croissance, puisqu'il s'établit en 2019 à 1022K€ (+65%), pour un Résultat Net de 93K€ (stable). Les comptes définitifs sont encore en cours de finalisation.

La très forte croissance montre toute la pertinence des investissements réalisés dans le déploiement national des ergothérapeutes. De nombreux partenaires publics (Conseils départementaux, Conseils Régionaux) ont besoin d'accompagner les Seniors directement à leur domicile pour que leurs logements soient les plus adaptés possible. Nous anticipons une croissance 2020 de 10%, et un résultat à l'équilibre, malgré l'impact du COVID, et l'arrêt temporaire des équipes en avril 2020.

### **A propos d'Ordissimo :**

Pionnier de la « Silver Technology » depuis sa création en 2002, Ordissimo conçoit, développe et commercialise des solutions technologiques spécifiquement dédiées aux seniors (ordinateurs portables et fixes, tablettes, smartphones, ...). Le succès de cette activité s'est accompagné du développement d'une communauté active d'« Ordissinautes », source de revenus complémentaires fortement contributifs.