



Montrouge (France), le jeudi 24 septembre 2020

RESULTATS SEMESTRIELS 2020 AMELIORATION SENSIBLE MALGRE UN CONTEXTE DIFFICILE

Transformation des habitudes de consommation
Calendrier très dense de lancement produit
Perspectives de croissance S2

ORDISSIMO (FR0013318052, mnémonique : ALORD), spécialiste des solutions technologiques dédiées aux séniors, annonce ses résultats semestriels arrêtés par le conseil d'administration du 24 Septembre 2020 non audités.

<i>Données en euros</i>	30/06/2020	30/06/2019
Chiffre d'affaires	1 395 607	1 364 380
Achats consommés	651 813	637 401
Marge brute	743 794	726 979
<i>Marge Brute en % du CA</i>	53.30%	53.28%
Charge de Personnel	508 225	483 759
Autres produits d'exploitation	230 757	195 488
Autres charges d'exploitation	726 772	904 620
EBITDA	-260 446	-465 912
<i>EBITDA en % du CA</i>	-18,66%	-34,15%
Dotation aux ammo. et depréc.	176 356	164 363
EBIT	-436 803	-630 275
Résultat financier	2 800	5 566
Résultat exceptionnel	-57	-163
Impôt sur les bénéfices	40 000	34 000
Résultat net	-394 060	-590 872

Evolution de l'activité : Chiffre d'affaires en légère hausse.

Le chiffre d'affaires au premier semestre 2019 s'élève à 1,40 M€ en hausse de 2.29% (+31K€).



La COVID-19 entraînant la fermeture de nombreux magasins informatiques indépendants, les clients se sont rabattus sur les enseignes GSS et la vente directe sur le site d'Ordissimo, dans la continuité de la bonne dynamique de fin 2019. Le site internet de la société a généré un chiffre d'affaires en hausse de 136% à 183K€. Depuis la fin du confinement, cette dynamique est restée très soutenue avec une accélération pour les mois de juillet et d'août (+177% par rapport à la même période l'année dernière).

Sur le semestre, la société a noté une hausse de plus 40% du nombre de sorties caisses par les grands distributeurs GSS. Les ventes Internet se sont substituées aux ventes magasins pendant le confinement. Les magasins ont surperformé avant et après le confinement.

Le chiffre d'affaires réalisé avec Teleshopping est en baisse de 51% à 48K€. Les produits Ordissimo ont été moins diffusés. La société continue son partenariat avec Teleshopping mais n'est pas capable aujourd'hui d'évaluer la date d'un retour au potentiel réel de ce client.

La marge commerciale est stable par rapport à l'année dernière (53,30% vs 53,28%). Les marges sur les produits ont été meilleures que l'année dernière, mais la baisse des revenus publicitaires liés à la communauté (contexte général lié à la COVID-19) a fortement pesé.

Le trafic du site communautaire ordissinaute.fr a atteint 1,1 M de visiteurs uniques au premier semestre 2020 contre 365K€ au S1 2019, soit une forte augmentation de l'audience. Les 2 principales sources de cette augmentation sont une vidéo virale pour 495k VU et une amélioration du référencement naturel de nos articles pour 106k VU (principalement des fiches pratiques). La traction sur les contenus communautaire est très positive même si elle ne se ressent pas sur les revenus. Les résultats publicitaires ont baissé à 140K€ contre 211K€ (S1 2019).

Les revenus publicitaires ont baissé pour environ 40K€ à cause de la baisse des investissements des annonceurs pendant la période de confinement, et pour 30K€ à cause de problèmes techniques résolus depuis.

Les ventes à l'export s'élèvent à 133K€ en baisse par rapport au S1 2019 (248K€). Cela est dû principalement à des retours prévus de marchandises. La dynamique est néanmoins très positive, avec des ventes encourageantes en Espagne, en Belgique et surtout deux très gros acteurs de la VPC ouverts et actifs en Allemagne. Sur l'ensemble de l'année la société s'attend à une croissance forte de son chiffre d'affaires à l'international.

Résultats semestriels : Coûts fixes en baisse, légère progression de la masse salariale.

L'EBITDA à fin juin 2020 s'élève à -260K€, en hausse par rapport à l'année dernière de plus de 200K€. Cette amélioration est principalement liée à la baisse des coûts fixes.

Les autres charges d'exploitation baissent ainsi de 178K€, et résultent la baisse du soutien aux enseignes concernant l'ouverture de point de ventes qui avaient pesés au 1^{er} semestre 2019, et une optimisation des coûts fixe liés à l'export.



Les charges de personnel sont en légère progression de 5,17%.

Après prise en compte des amortissements, la perte opérationnelle (résultat opérationnel) ressort à 437K€ et la perte nette à 394K€ après prise en compte d'un crédit d'impôt innovation de 40K€.

Au 30 juin 2020, la trésorerie brute de la société s'élève à 3 137K€.

Perspectives pour la fin d'année

Le besoin d'outils pour permettre aux seniors de communiquer n'a jamais été aussi important qu'actuellement, ce qui explique la très bonne tenue des ventes internet. Les perspectives en GSS en France sont positives mais dépendent fortement de l'évolution de la situation sanitaire.

La VPC en Allemagne a pris son envol et continuera à se développer dans les mois futurs. Un nouveau client VPC significatif a été ouvert en Espagne. Sur l'ensemble de l'année, l'export devrait connaître une croissance importante.

Trois nouveaux produits majeurs dont les développements ont été initiés en 2019 sortent au deuxième semestre :

- Le nouveau téléphone "LeNuméro2" basé sur Android 10 est plus puissant, possède un écran plus grand, 3 caméras et le NFC. Annoncée en mai, il a déjà fait l'objet de précommandes et est actuellement disponible à la vente.
- Offre payante "Club Sérénité" à 9,90€ par mois. Cette offre est proposée à la clientèle sous la forme d'une offre globale avec paiement mensuel comprenant un service téléphonique, un magazine de fiches pratiques envoyée à domicile et Cloudissimo : un système de sauvegarde automatique des données des clients intégré à nos ordinateurs. Les sauvegardes sont encryptées sur des serveurs hébergés en Europe. Cette offre est proposée aux clients depuis début juillet.
- Une tablette simplifiée 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 E-mail, un carnet d'adresses, une galerie de photos et un navigateur internet. Elle donnera accès à toutes les applications du Play Store de Google. Ce produit sera commercialisé au T4 2020



Enfin, l'intégration du fonds de commerce de la société MUST WORLD (racheté en août 2020) a commencé. La société intègre les équipes commerciales et rationalise la gamme produit. L'ambition d'ici la fin d'année est de profiter des synergies des 2 entités pour vendre au réseau Ordissimo des produits MUST WORLD, et inversement. Les smartphones Ordissimo seront donc proposés au réseau MUST WORLD et les accessoires MUST WORLD (protections, câbles, audio...) seront proposés au réseau de distribution Ordissimo. Le développement de la marque UB+ (enceintes audio) est également un axe fort de développement commun, en France et à l'international.

Senioralis

Pour rappel Ordissimo détient au 30 juin 2020, 43% de la société Sénioralis.

Les résultats non audités font apparaître une perte de 87K€ au 30/06/2020, pour un CA de 341K€. Le Confinement a empêché toute visite à domicile des Seniors, et mis en "Standby" les différents appels à projet concernant l'aménagement des logements pour plus d'autonomie des Seniors.

L'année 2020 sera difficile mais restera largement maîtrisée en termes de trésorerie, avec un retour de la croissance prévu en 2021.

Nous restons confiants dans le développement de la société à moyen et long terme. Le besoin d'adaptation des logements pour rester plus longtemps chez soi et dans de meilleures conditions n'a jamais été aussi important.

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.