

**RAPPORT DE GESTION**  
**RESULTATS ANNUELS 2020**  
**FORTE CROISSANCE DU CA : +46%**  
**RETOUR DE LA RENTABILITE AU S2**

**Perspectives de croissance attendues pour 2021**

ORDISSIMO (FR0013318052, mnémonique : ALORD), spécialiste des solutions technologiques dédiées aux séniors, présente son rapport de Gestion de l'année 2020 arrêté par le conseil d'administration du 29 avril 2021.

<i>Données en euros</i>	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 712 020</b>	<b>3 229 360</b>
Achats consommés	-2 294 620	-1 625 739 <sup>(1)</sup>
<b>Marge brute</b>	<b>2 414 400</b>	<b>1 603 621</b>
<i>Marge Brute en % du CA</i>	51.24%	49.66%
Charge de Personnel	-1 124 626	-1 002 701
Autres produits d'exploitation	520 883	487 194 <sup>(2)</sup>
Autres charges d'exploitation	-1 819 682	-1 908 216
<b>EBITDA</b>	<b>-9 025</b>	<b>-820 102</b>
<i>EBITDA en % du CA</i>	0%	-25,40%
Dotation aux ammo. et depréc.	-361 006	-334 032
<b>EBIT</b>	<b>-370 030</b>	<b>-1 154 134</b>
Résultat financier	-63 930	1 324
Résultat exceptionnel	3 729	35 358
Impôt sur les bénéfices	73 638	74 266
<b>Résultat net</b>	<b>-356 593</b>	<b>-1 043 186</b>

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

**Forte augmentation du Chiffre d'affaires à 4 712 K€ : +46%**

<i>Données en euros</i>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	
<b>Total chiffre d'affaires</b>	<b>4 712 020</b>	<b>3 229 360</b>	<b>+45,91%</b>
France Retail	1 796 519	1 474 636	21,83%
France Particuliers	846 162	580 385	45,79%
France VPC	392 063	324 709	20,74%
Export	868 460	340 673	154,92%
Services	113 920	46 145	146,87%
Divers	50 240	59 813	-16,00%
Communauté	295 000	403 000	-26,80%
MUST WORLD	349 656		

La société publie un chiffre d'affaires en forte hausse à 4 712 K€ (+46%) par rapport à 2019 (3 229 K€). Les éléments notables qui expliquent cette hausse sont les suivants :

**Accélération des ventes EXPORT : +154%**

Le chiffre d'affaires réalisé à l'export a progressé de 155% cette année et représente 868,4 K€. L'Allemagne représente 88% de ce chiffre d'affaires Export, suivi ensuite de l'Italie et de l'Espagne.

Les ventes en Allemagne ont notamment été portées par les clients véricistes comme Bader (catalogue papier), HSE24 (TVshopping), et Avena (catalogue papier). Des outils simples de communication se sont vendus dans ces canaux prisés par les Seniors.

Le reste du chiffre d'affaires Export a été réalisé en Italie, la commercialisation au Royaume-Uni ayant été arrêtée.

**Une croissance solide des ventes en France**

Les ventes en France ont connu une croissance soutenue dans tous les principaux canaux de distribution, malgré la fermeture de nombreux points de vente lors des confinements. La crise sanitaire a engendré des besoins d'outils simples de communication a donc augmenté de manière importante. Les vendeurs l'ont également ressenti et proposent désormais de manière plus naturelle les solutions Ordissimo.

Le retail en France a repris un rythme de vente soutenu en fin d'année et a rattrapé les mois de fermeture avec un chiffre d'affaires en croissance de 21,83% sur l'année, passant de 1475 K€ en 2019 à 1797 K€ en 2020.

Le chiffre d'affaires réalisé auprès des particuliers s'élève à 732 K€ en 2020 contre 438 K€ en 2019 à travers notamment une commercialisation sur notre site web.

Le chiffre d'affaires réalisé avec le client historique Télésopping a augmenté de 13% et s'élève à 289 K€.

### Intégration de MUST WORLD

A la suite de l'acquisition au S2 2020, Ordissimo a continué le développement des 3 activités de Mustworld, générant un chiffre d'affaires total de 349K€ :

- L'activité audio avec UB+ :  
De bons contacts ont été pris avec la GSS et la GSA à l'aide des synergies commerciales du réseau Ordissimo déjà établi.
- Le marché des accessoires de téléphone :  
L'année a été difficile compte tenu de la crise sanitaire. Les magasins de téléphonie ont été fermés administrativement tout en conservant leur stock. De nouveaux modèles de téléphone ont continué à sortir, rendant les stocks accumulés en partie obsolètes. La situation devrait revenir à la normale au S2 2021.
- L'activité de "Charge" (chargeur, câbles, écouteurs...)  
Fort développement sur la période. Mustworld, à travers sa marque Exclusive mobile, développe des présentoirs de caisse pour l'achat d'impulsion avec un maximum de marge au cm<sup>2</sup>, une grande souplesse des approvisionnements, et une offre sur mesure pour les magasins de proximité (alimentaire, tabac, presse). Ce marché est peu travaillé et ouvre de belles perspectives pour 2021.

### Revenus de la communauté

Le trafic du site communautaire ordissinaute.fr a augmenté à 1 439 k visiteurs uniques en 2020 contre 948 k en 2019. Cette forte progression de l'audience s'explique principalement par une vidéo virale (+227 k visiteurs uniques) et une amélioration du référencement naturel de nos articles (+113 k visiteurs uniques principalement pour les fiches pratiques). L'attraction pour les contenus communautaires a donc été forte.

Les revenus publicitaires ont baissé à 295 K€ contre 403 K€ l'année précédente.

Pour la partie recherche, la crise sanitaire semble avoir diminué les investissements publicitaires en France.

La diminution de la publicité display est due à une décision unilatérale de Google de stopper les inserts publicitaires sur le site internet au premier semestre, considérant comme invalide le trafic du site. Début juillet, une nouvelle régie a pris le relais et la majorité des revenus habituels ont été récupérés (56 K€ de perte au S1 contre 16 K€ au S2), le solde non récupéré est constitué :

- De la marge de 20% prise par la nouvelle régie, et
- De la baisse des investissements médias, notamment dans des secteurs comme le voyage qui représentaient une grande partie des bannières auparavant.

### **Hausse de la marge brute à 51.24%**

Enfin, la marge brute est en hausse de 1,58 point à 51,24%. Cette variation s'explique par :

- L'amélioration du prix d'achat des PC tablette et mobiles sur l'ensemble de l'année, avec un dollar américain plus faible,
- La progression du chiffre d'affaires de service liée à la montée en puissance du club de service qui ont plus que compensé la baisse des revenus de la communauté.

La société table sur une stabilité du taux de marge en 2021, avec le prix des PC qui augmentent, la stabilité dans les mobiles et les tablettes, une amélioration des revenus de la communauté et la poursuite du développement de l'offre a valeur ajoutée du club.

### **Poursuite des projets de recherche et développements en 2020**

Les projets R&D menés en 2020 ont donné naissance à 2 nouveaux produits mobiles basés sur Android :

- Smartphone LeNuméro2 : lancé mi-juin, c'est le premier mobile sur Android 10, disposant d'un écran plus grand, de 4 caméras et d'un capteur NFC. Il inclut les mêmes applications que les Numéro1 et Numéro1mini (écran d'accueil "launcher", appels téléphoniques et contacts), et propose en plus de nouvelles applications dont un navigateur Internet et une galerie de photos simplifiés.
- Tablette Celia : sortie début décembre, le développement avait débuté en 2019 et a été intensifié cette année sur plusieurs aspects :
  - Le suivi de la préparation de l'image d'Android personnalisée par l'OEM (usine chinoise) ;
  - Une barre d'application (Dock) restant en bas de l'écran lors de l'utilisation d'une application Ordissimo ;
  - Les applications Ordissimo développées en Interne : écran d'accueil de tablette simplifié, Email, navigateur Internet, carnet d'adresses et albums photos ;
  - Une application de mise à jour des applications Ordissimo permettant de se passer du PlayStore Google pour plus de simplicité utilisateur et afin de ne pas être dépendant des restrictions Google.

Concernant l'ordinateur Ordissimo, la société a rendu compatible 80% des ordinateurs du parc avec la version V4 de son système, sorti fin 2018, c'est à dire tous les ordinateurs vendus depuis 2014. En parallèle, une mise à jour de cette V4 a été réalisée avec l'ensemble des dernières versions en matière de sécurité et de compatibilité (navigateur, email, photos, visio). L'application Zoom a été ajoutée ainsi que le support du Bluetooth et de nombreuses nouvelles imprimantes. Les premiers travaux sur l'étude de la future V5 d'Ordissimo ont commencé, le calendrier de déploiement n'est pas encore arrêté à ce jour.

### Résultats 2020 : Nette amélioration, retour de la profitabilité au S2

Ordissimo publie un excédent brut d'exploitation (EBITDA) en perte 9 K€ en 2020 contre une perte de 820 K€ en 2019. L'amélioration enregistrée est principalement liée à la croissance du chiffre d'affaires, la somme des charges d'exploitation et des salaires étant restée quasi-stable (+1,12%).

Les charges d'exploitation s'élèvent à 1 819 K€ en 2020, en baisse de 89 K€ par rapport à 2019 (1 908 K€) soit une baisse de 4,66%. Le niveau de charges d'exploitation est encore élevé par rapport au niveau normatif de la société, et témoigne de la volonté d'investissement toujours forte. Cette très forte baisse par rapport au chiffre d'affaires (38,6% vs 59%) devrait se poursuivre dans les années à venir.

Ainsi les principaux postes de baisse sont :

- Le marketing en France (-67 K€)
- Le réajustement des prestataires en Italie (-29 K€)

Les salaires sont en croissance à 1 124 K€, l'intégration de Must World ayant eu un impact de 108 K€ sur la masse salariale, à périmètre constant, la hausse s'élève à 1,5% environ.

Après prise en compte des amortissements, le résultat opérationnel (EBIT) ressort en perte à -370 K€.

La perte nette s'élève à -357 K€, après prise en compte notamment d'un crédit d'impôt de 74 K€ et d'une perte financière de 64 K€.

Au 31 décembre 2020 la société présente une structure financière solide, avec une trésorerie brute de 2 272 630 € et des dettes financières de 334 530 €.

La baisse de la trésorerie brute (-1 920 K€) est passagère et non normative. Elle s'explique en partie par un décalage de remise factor du 31 décembre 2020 (environ 400K€), une augmentation de ponctuelle de l'encours client (+560K€) certains clients non remis au factor

notamment l'encours MustWorld non factorisé et des investissements soutenus. Au cours de l'année 2021, la société a pour objectif de stabiliser la trésorerie.

**Perspectives 2021 : montée en puissance de la tablette. Croissance du PC et du smartphone, poursuite du développement de l'international et de la VPC et poursuite de l'effort de développement de l'offre communauté senior**

#### Les ventes de produits :

- **Accélération de la tablette** qui devrait représenter de 20% à 30% du chiffre d'affaires de l'activité "informatique" dès la première année, et permettre d'ouvrir de nouveaux canaux de distribution. Ce nouveau produit représente un chiffre d'affaires additionnel, et ne se substituera pas aux ordinateurs actuels. C'est également un excellent outil pour la VPC car universel (une tablette peut s'utiliser dans tous les pays, à la différence d'un ordinateur dont le clavier doit être personnalisé pour chaque pays).
- **Ventes France** : La société poursuit ses investissements dans le retail avec la GSS auprès des grands comptes Fnac, Darty et Boulanger qui seront les fers de lance de la stratégie de distribution des produits Ordissimo. Ils seront accompagnés d'un réseau de distributeurs indépendants fidèles qui a souffert en 2020. Une offre B2B de notre tablette auprès des entités publiques (Mairie, CCAS, départements...) sera également mise en place. L'objectif est de proposer une solution complète (tablette et service) pouvant être déployée pour tous les territoires. Un premier déploiement avec la mairie de Montrouge est en cours. Ordissimo continue également à proposer à ses clients véricistes des produits les plus faciles possibles à diffuser sous forme de catalogue ou d'émission TV. La tablette apparaît naturellement comme un fort relai de croissance avec ce réseau.
- **Ventes Export** : Un travail important sur les Véricistes et le retail suite à la crise sanitaire sera entrepris avec les produits Ordissimo. La croissance de la demande sur les produits informatiques va perdurer. La reprise des mesures de distanciation et de restriction de circulation sur cette première moitié de l'année devrait contribuer à soutenir la demande sur les moyens de communications distants. Les premiers résultats commerciaux enregistrés en fin d'année 2020 sur le lancement de la tablette Celia sont très encourageants. Ordissimo est en phase de discussion finale avec plusieurs distributeurs européens de premier plan, notamment en Belgique avec Mediamarkt, et en Espagne avec la FNAC. Parallèlement, Ordissimo mène l'introduction de la gamme d'enceintes Ub+ issus de l'acquisition réalisée cet été de la société Mustworld et est en discussion avec plusieurs partenaires grossistes dans chacun de ses pays cibles : DACH, Belgique, Espagne et Italie. Des démarches ont déjà été concluantes avec l'enseigne belge Krëfel pour le référencement des produits Ub+. La politique vaccinale entreprise dans l'ensemble de l'UE permet d'envisager une

réouverture des points de vente pour mi-juin, permettant à nos partenaires d'exposer les produits directement en magasin.

### **L'offre de services et la communauté**

2021 sera une année de confirmation et d'ajustements pour l'offre club Ordissimo, qui comprend notamment de l'aide téléphonique et le cloud de données. Le très bon démarrage 2020 est à confirmer en 2021, l'objectif à terme étant un taux d'abonnement de 10% du parc des utilisateurs.

### **Filiale de courtage pour seniors ORDISSIMO FINANCE**

Ordissimo a lancé en Novembre 2020 le site [www.popsenior.com](http://www.popsenior.com). L'objectif est de devenir le spécialiste du financement des Seniors, en crédit et assurance, en capitalisant sur la communauté ordissinaute existante. Les Seniors sont une population qui a des difficultés à emprunter, car les assurances de prêt élevées font dépasser le taux d'usure. Popsenior propose en tant que courtier les meilleures solutions du marché pour permettre aux Seniors d'emprunter quel que soit leur âge. L'objectif de cette première année de développement est de trouver le bon équilibre concernant l'acquisition clients, les produits les plus adaptés, et les outils permettant de mécaniser l'activité. L'objectif de chiffre d'affaires pour 2021 est de 150 K€.

### **Participation Senioralis : année difficile à cause des restrictions sanitaires.**

Pour rappel Ordissimo détient au 30 décembre 2020, 39% de la société Senioralis.

Les résultats non audités font apparaître une perte de 179 K€ au 31 décembre 2020, pour un chiffre d'affaires de 848 K€ contre 1023 K€ en 2019. Le confinement a empêché toute visite à domicile des Seniors, et a suspendu temporairement les différents appels à projet concernant l'aménagement des logements pour plus d'autonomie des Seniors.

Un retour de la croissance et à l'équilibre est prévu en 2021. De nouveaux partenariats importants sont en cours de négociation avec le groupe VYV, Malakoff Médéric et Axa. L'assemblée nationale a définitivement adopté le droit de prescription des aides techniques par les ergothérapeutes. Si le décret d'application n'a pas encore été voté, il est certain que les ergothérapeutes seront au cœur de la problématique de l'aménagement du logement dans les années futures. Ce droit de prescription sera un accélérateur extrêmement puissant de l'activité à moyen et long terme.

### **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.