

Montrouge (France), le jeudi 21 octobre 2021

RAPPORT D'ACTIVITE SEMESTRIEL 2021 FORTE HAUSSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET REDUCTION DE LA PERTE

Excellent démarrage de la tablette « Célia »
Croissance de la distribution VPC internationale
Difficultés d'approvisionnement

ORDISSIMO (FR0013318052, mnémonique : ALORD), spécialiste des solutions technologiques dédiées aux séniors, annonce ses résultats semestriels arrêtés par le conseil d'administration du 21 octobre 2021 non audités.

<i>Données en euros</i>	30/06/2021	30/06/2020
Chiffre d'affaires	2 203 982	1 395 607
Achats consommés	1 024 951	651 813
Marge brute	1 179 031	743 794
<i>Marge Brute en % du CA</i>	53.50%	53.30%
Charge de Personnel	768 906	508 225
Autres produits d'exploitation	236 599	230 757
Autres charges d'exploitation	781 849	726 772
EBITDA	-135 125	-260 446
<i>EBITDA en % du CA</i>	-6,13%	-18,66%
Dotation aux ammo. et depréc.	199 239	176 356
EBIT	-334 364	-436 803
Résultat financier	-17 267	2 800
Résultat exceptionnel	2 884	-57
Impôt sur les bénéfiques	40 000	40 000
Résultat net	-308 747	-394 060

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

Le Chiffre d'affaires au premier semestre 2021 s'élève à 2 204K€, en hausse de 58% (+808K€)

Concernant l'activité Ordissimo "Silver technologies", l'activité est passée de 1 259 K€ en 2020 à 1 651 K€ en 2021, soit une croissance de 31%.

Cette activité soutenue s'explique par le succès rencontré par la tablette nouvellement lancée en décembre 2020 et qui a représenté au premier semestre 32% du CA réalisé.

L'activité « retail » représentant principalement la GSS avec Fnac Darty et Boulanger passe de 530K€ à 659K€, et souligne l'appétence pour les produits faciles à destination des Seniors. La VPC passe de 139K€ à 292K€ grâce aux beaux succès rencontrés en Allemagne avec les 2 principaux cataloguistes de ce marché.

C'est pour ces raisons que l'activité allemande a d'ailleurs doublé en passant de 99K€ à 219K€. L'activité française passe de 1 117 K€ à 1 337 K€, soutenue notamment par la forte activité des petits distributeurs indépendants dont la clientèle locale a besoin de produits faciles

Concernant les services, l'offre "Club" à 9,90€ par mois, comprenant aide téléphonique et sauvegarde de données passe de 27K€ à 47K€. Cette offre représente un des axes forts du développement de la marge d'Ordissimo.

L'intégration du fonds de commerce de la société MUST WORLD (racheté en aout 2020) porte ses fruits. Le développement de la marque audio UB+ a pu être initié dans les réseaux de distributions d'Ordissimo. Les enceintes UB+ S2 ont ainsi pu être référencées dans certains magasins à la FNAC et chez DARTY, ainsi que chez Leclerc.

L'autre activité de distribution d'accessoires s'affine et se développe auprès des réseaux alimentaires de proximité et de tabacs-presse.

Les ventes du S1 ont été affectées pour partie par les difficultés d'approvisionnement sur les ordinateurs et les produits audio UB+ dans un contexte identifié de ruptures sur les composants électroniques, et pour une autre partie par les fermetures de magasin du troisième confinement en avril/mai.

La marge commerciale est stable par rapport à l'année dernière (53,50% vs 53,30%).

Le trafic du site communautaire ordissinaute.fr a été de 404k visiteurs au S1 2021, en baisse par rapport à l'année 2020 très particulière pour cause de covid, mais en croissance par rapport à 2019. Les revenus publicitaires repartent à la hausse par rapport à 2020 à 150k€ (+13k€),

Résultats semestriels : Coûts fixes stables, progression de la masse salariale avec l'intégration de Mustworld.

L'EBITDA à fin juin 2020 s'élève à -135K€, en hausse par rapport à l'année dernière de plus de 135K€. Cette amélioration est principalement liée à la hausse du chiffre d'affaires.

Les autres charges d'exploitation sont en légère progression de 55K€, essentiellement en raison de l'intégration de Mustworld.

Les charges de personnel sont en forte progression de 51%, en lien avec l'acquisition de Mustworld (7 salariés) et l'absence de recours au chômage partiel par rapport à 2020.

Après prise en compte des amortissements, la perte opérationnelle (résultat opérationnel) ressort à 334K€ et la perte nette à 309K€ après prise en compte d'un crédit d'impôt innovation de 40K€.

Au 30 juin 2021, la trésorerie brute de la société s'élève à 2 102K€.

Perspectives pour la fin d'année

Grâce à la diversification de sa gamme, Ordissimo va pouvoir augmenter son empreinte commerciale auprès de ses partenaires distributeurs. Les partenaires qui faisaient uniquement le PC pourront ainsi référencer la tablette ou les enceintes UB+.

La société est enthousiaste sur sa tablette Celia, qui va devenir le produit phare d'Ordissimo en moins d'un an, et qui va permettre à la société de rentrer sur un marché additionnel à son activité historique de PC et smartphone. Le dynamisme historique en fin d'année du marché de la tablette qui est offerte en cadeau à l'approche de Noël devrait porter les ventes.

Un partenariat avec Orange sur un produit type "Visiophonie" sur la base de la tablette est en cours de réalisation. Un premier test a été réalisé au premier semestre et pourrait donner lieu à un déploiement dans les prochains mois dans des résidences Seniors.

L'activité de distribution d'accessoires Must World dans les magasins de proximité a été rationalisée suite à l'achat de la structure. Elle a prouvé localement sa rentabilité importante, et va pouvoir être déployée dans plus de régions rapidement.

Les produits UB+ ont été particulièrement bien accueillis par la distribution lors de leurs référencements. Les premiers retours client en termes de qualité et de positionnement prix sont excellents, notamment sur l'enceinte S2, l'une des seules enceintes Bluetooth stéréo à moins de 300 euros.

Un point de vigilance particulier est à souligner sur les tensions actuelles rencontrées sur les disponibilités des produits pour la fin d'année. Les livraisons peuvent être affectées par la rareté des composants et par le coût du fret depuis la Chine. Une augmentation des tarifs d'achats et potentiellement de ventes sont à envisager.

Senioralis

Pour rappel Ordissimo détient au 30 juin 2020, 37% de la société Senioralis.

Excellente reprise de l'activité en 2021, qui ouvre des perspectives importantes. A l'heure où la loi sur le grand âge est en attente d'être votée, l'ergothérapeute est apparu dans le rapport Broussy comme un pilier de la politique d'un meilleur vieillissement à domicile. Merci-Julie est aujourd'hui une des 2 marques référentes sur ce sujet.

La conquête de nouveaux clients et de nouveaux projets comme l'ergothèque devraient permettre à la société d'atteindre la rentabilité en fin d'année et de doubler le CA par rapport à 2020. La croissance est forte. La société compte plus de 46 salariés.

Les résultats non audités au 30/08 font apparaître une perte de 62K€, pour un CA de 918K€. La fin du confinement a permis une reprise particulièrement active de l'activité des bilans à domicile. Ordissimo est très confiant dans le développement de la société à moyen et long terme.

A propos d'Ordissimo :

Pionnier de la « Silver Technologie » 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.