

## RAPPORT DE GESTION 2021

- Activité 2021 en baisse, impactée par les pénuries de composants et à un marché TVshopping atone
- Résultats impactés par la baisse de l'activité et l'intégration de Mustworld

## PERSPECTIVES 2022

- Intégration de la société Pix-Star, leader des cadres photos connectés
  - Ambition de quasi triplement du chiffre d'affaires
  - Retour à un résultat net positif

ORDISSIMO (FR0013318052, mnémonique : ALORD), spécialiste des solutions technologiques dédiées aux seniors, présente son rapport de Gestion de l'année 2021 arrêté par le conseil d'administration du 28 avril 2022

<i>Données en euros</i>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 479 905</b>	<b>4 712 020</b>
Achats consommés	-2 083 765	-2 294 620
<b>Marge brute</b>	<b>2 396 140</b>	<b>2 414 400</b>
<i>Marge Brute en % du CA</i>	53.49%	51.24%
Charge de Personnel	-1 484 888	-1 124 626
Autres produits d'exploitation	440 736	520 883
Autres charges d'exploitation	-1 726 301	-1 819 682
<b>EBITDA</b>	<b>-374 313</b>	<b>-9 025</b>
<i>EBITDA en % du CA</i>	0%	0%
Dotation aux ammo. et depréc.	-401 832	-361 006
<b>EBIT</b>	<b>-776 145</b>	<b>-370 030</b>
Résultat financier	-51 260	-63 930
Résultat exceptionnel	2 459	3 729
Impôt sur les bénéfices	59 742	73 638
<b>Résultat net</b>	<b>-765 205</b>	<b>-356 593</b>

**Chiffre d'affaires à 4 480 K€ : -5% Fortement pénalisé par la VPC**

La société publie un chiffre d'affaires en légère baisse à 4 480 K€ (-5%) par rapport à 2020. Les éléments notables qui expliquent cette baisse sont les suivants :

<i>Données en euros</i>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	
<b>Total chiffre d'affaires</b>	<b>4 479 905</b>	<b>4 712 020</b>	<b>-4,93%</b>
France Retail	1 831 273	1 796 519	+1,90%
France Particuliers	699 292	846 162	-17,36%
France VPC	163 871	392 063	-58,20%
Export	519 002	868 460	-40,24%
Services	107 341	113 920	-5,78%
Divers	61 080	50 240	+21,58%
Communauté	255 931	295 000	-13,24%
MUST WORLD	842 115	349 656	+140,84%

### Activité Tvshoppings en forte baisse

L'année n'a pas été propice pour ce canal de distribution d'achat d'impulsion, où les produits moins chers ont été privilégiés par les diffuseurs.

Les ventes à l'export souffrent également de la mauvaise performance de la catégorie TVshopping avec l'arrêt du client HSE24 en Allemagne.

### En France, légère croissance des ventes retails et baisse des ventes directes aux particuliers

La stabilité prédomine sur les ventes retail en France, en hausse de +1,90%.

2020 avait été marquée par un premier semestre en retrait à cause du confinement lié à la COVID, et par une fin d'année très dynamique. Pour l'exercice 2021, le premier semestre a été très dynamique et plus difficile au second semestre en raison des difficultés d'approvisionnement et des mesures COVID résiduelles. L'adéquation de l'offre au troisième et quatrième trimestre a été très difficile à trouver, dans un contexte de hausse de prix des PC et de très grandes difficultés liées aux transports. La société a notamment été en rupture sur le portable 17 pouces, l'un de ses produits phare.

Les grandes enseignes GSS sont stables, avec un niveau de stock moins élevé en fin d'année 2021 par rapport à 2020. La rationalisation poussée de leur stock a entraîné de moindres commandes de fin d'année. Les distributeurs indépendants ont profité du retour des particuliers dans les magasins de proximité.

Les ventes directes faites en France auprès des particuliers ( 699K€ ) enregistrent une baisse de 17,36%. Les ventes directes 2020 avaient été particulièrement importantes à cause de la fermeture administrative des magasins liées au Covid. Les particuliers s'étaient ainsi rabattus sur le site Internet de l'entreprise. Ces chiffres sont toutefois encourageants car ils restent très au-dessus des chiffres 2019 (580K€). Cet axe constitue un pilier fort de développement de 2022.

### **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 849 K€.

- Activité Audio UB+

Au total, l'activité audio UB+ a généré un CA de 465 K€.

Une partie du CA de l'audio est comptabilisée avec l'activité retail d'Ordissimo (avec ses distributeurs historiques Fnac, Darty, Leclerc, Auchan...), pour un montant de 297K€. UB+ représente 168K€ dans l'activité "Mustworld" historique, dédiée aux magasins de téléphonie, et concept store design. Le développement de la distribution se poursuivra notamment à l'export où les perspectives de croissance sont fortes, la gamme étant encore peu connue à l'étranger.

- Le marché des accessoires de téléphone :

Toute la chaîne de valeur a été perturbée en 2021 avec des livraisons de smartphones retardées en raison des problèmes logistiques. Tout le marché des accessoires s'en est trouvé bouleversé. La distribution physique de ces produits a beaucoup souffert de cette situation. La société va réorganiser son activité pour distribuer en ligne sa gamme de produits d'accessoires.

- L'activité de "Charge" (chargeur, câbles, écouteurs...)

Ce marché qui a souffert des différents confinements a pu trouver son rythme de croisière, notamment avec l'ouverture de grossistes "Presse" diffusant auprès de points de vente "Tabac / Presse". Le développement commercial terrain a été testé et validé dans 2 régions en France : Région Paca et Bretagne. L'activité est prometteuse et la société est confiante dans son développement en 2022.

### **Revenus de la communauté**

Le trafic du site communautaire <http://www.ordissinaute.com/> a été de 711 k (-728 k) visiteurs en 2021 avec des revenus publicitaires de 108 k€ (-2 k€), soit à peu près équivalents à l'année 2020, avec un S1 à +26 k€ et S2 à -28 k€.

Les revenus des recherches Google effectuées sur les Ordissimo ont été de 148 k€ (-38 k€)

Nous avons des revenus publicitaires globalement en baisse. Nous continuons à investiguer cette baisse qui semblerait être due aux refus de la part de nos clients d'accepter les cookies et donc le ciblage des publicités.

### **Hausse de la marge brute à 53,46%**

Enfin, la marge brute est en hausse de 2,22 points à 53,46%. Cette variation s'explique par l'absence de chiffre d'affaires avec les clients TVshopping, habituellement moins margés. La société table sur un recul du taux de marge en 2022, avec le prix des PC qui augmentent, et le brutal recul du dollar observé depuis le début de l'année.

### **2021 : Poursuite des projets de R&D**

Les produits sortis en 2020 ont été grandement améliorés, notamment la tablette Célia fraîchement lancée en Décembre 2020. La société a ainsi ajouté la fonction simplifiée d'impression sur sa tablette. Le Smartphone LeNuméro2, sorti en juin 2020, a progressivement bénéficié des exclusivités de la tablette Celia. La plus importante est l'adaptation de l'application e-mail (basée sur l'application K9) afin d'être parfaitement utilisable avec un écran de téléphone.

Concernant les ordinateurs, un travail de fond important a été commencé sur la prochaine version du système, nommée V5, qui marquera un nouveau cycle d'environ 4 ans pour le logiciel de tous les ordinateurs. Le système Ordissimo a beaucoup gagné en modernité, grâce à l'installation des toutes dernières versions du navigateur et du logiciel de mail, critiques pour tous nos utilisateurs en termes de sécurité. La compatibilité imprimante a été beaucoup améliorée également, afin de correspondre aux critères de qualité requis par la GSS.

Du côté du matériel, la pénurie de composants a poussé nos assembleurs à trouver des alternatives pour certaines puces, afin d'éviter des ruptures et garder des prix compétitifs. Un gros travail de compatibilité a été entrepris pour les faire fonctionner sous Linux et sécuriser ainsi nos approvisionnements à court-terme et long terme.

### **Résultats 2021 impactés principalement par la baisse de l'activité et l'intégration de MustWorld**

Ordissimo publie un excédent brut d'exploitation (EBITDA) en perte de 374 K€ en 2021 contre une perte de 9 K€ en 2020. La dégradation est principalement liée à la hausse des charges de personnel, principalement liées à l'intégration de Mustworld (+360 K€), les autres charges d'exploitation et la marge brute étant restées quasi-stables (respectivement -93K€ et -18K€).

La société a rééquilibré sa masse salariale au premier trimestre 2022, et vise une baisse de 200 K€ en année pleine. Elle souhaite également poursuivre et accélérer ses efforts de réduction de charges d'exploitation en proportion de son chiffre d'affaires.

Après prise en compte des amortissements, le résultat opérationnel (EBIT) ressort en perte à -776 K€.

La perte nette s'élève à -765 K€, après prise en compte notamment d'un crédit d'impôt innovation de 59 K€ et d'une perte financière de 51 K€.

### **Structure Financière renforcée :**

Au 31 décembre 2021, la société présente une structure financière solide, avec une trésorerie brute de 1 946 978 €. Les dettes financières augmentent fortement avec le prêt contracté en fin d'année pour l'acquisition de Pix-Star et s'élève désormais à 1 484 201 €.

Afin de financer cette acquisition, Ordissimo a procédé à une augmentation de capital d'un montant de 811 892,40 € (676 577 actions nouvelles de 1,2 euros créées), réalisée en décembre 2021, et a contracté un emprunt de 1,2M€ auprès d'un nouveau partenaire bancaire d'une durée de 6 ans. Un système de licence est dû au vendeur pendant les 3 prochaines années en se basant uniquement sur le nombre d'unités vendues. La variabilisation ainsi que le renforcement des fonds propres permettent de dérisquer fortement cette acquisition.

### **Acquisition de la société Pix-Star**

ORDISSIMO S.A. a annoncé le 01/01/2022 l'acquisition de la société américaine Pix-Star et de toute la technologie de cadres photos numériques connectés qu'elle commercialise. Cette société conçoit et distribue des cadres photos connectés en ligne aux USA, principalement sur Amazon, et sur le site de la marque <https://www.pix-star.com/>.

Pour rappel, le cadre photo connecté est un produit innovant particulièrement populaire aux USA. Toute la famille peut partager des photos, des vidéos ou des audios depuis son téléphone sur le cadre photo. Chacun peut envoyer ses contenus en toute simplicité par e-mail (chaque cadre photo dispose de sa propre e-mail personnalisée), par l'application Pix-Star Snap, ou abonner le cadre photo à un compte Instagram, Facebook messenger, Google photos, etc... L'utilisateur découvre son contenu sur son cadre photo lorsqu'il passe devant. Le capteur de

mouvement présent sur le cadre photo permet de le sortir de veille. L'utilisateur n'a donc rien d'autre à faire que de profiter de ses photos.

Pix-Star possède un historique important de commentaires sur ses produits, lui permettant de jouir d'une excellente réputation auprès de ses clients. Ceci est un asset important et mesurable pour Ordissimo avec un compte Amazon comportant plus de 8000 commentaires positifs mobilisables sur des produits Pix-Star.

Pix-Star a réalisé un chiffre d'affaires de 7.55M\$ en 2021, après 10.59M\$ en 2020 et 11.22M\$ en 2019. L'année 2021 a été marquée par de grandes périodes de rupture produits, et des livraisons rendues impossibles en fin d'année par l'engorgement du port de Los Angeles. De nombreuses commandes n'ont ainsi pas pu être honorées. Ordissimo estime entre 2.5M\$ et 3M\$ le chiffre d'affaires perdu.

Ordissimo sera le principal fournisseur de cette nouvelle filiale américaine, pour qui elle achètera les produits auprès des fournisseurs et fera évoluer le logiciel.

### Perspectives 2022

Durant cette année de son 20ème anniversaire, et avec l'acquisition de la société Pix-Star, Ordissimo vise un quasi triplement de son CA à 12 M€ et un retour à un résultat net positif.

Avec plus de 70% de son chiffre d'affaires désormais réalisé à l'étranger, **Ordissimo veut créer une marque française forte, exportatrice**, permettant aux seniors d'utiliser des outils adaptés à leurs besoins numériques où qu'ils soient dans le monde.

Afin de répliquer le succès rencontré par Pix-Star aux USA (10.5 M\$ de CA en 2020), un focus tout particulier sera mis sur le développement de la distribution en ligne. Des efforts importants seront mis en place pour améliorer la distribution, la visibilité et la qualité du matériel marketing mis en place sur les plateformes e-commerce comme Amazon. C'est la possibilité pour Ordissimo de capter un trafic déjà présent sur la plateforme recherchant des produits innovants et de qualité pour les Seniors.

La mutualisation des contenus réalisés pour le Web (visuels, fiches produits, vidéos, articles Seo...) permet le développement de la marque Ordissimo en limitant les investissements par pays, et avec peu de coûts fixes par rapport à une stratégie retail.

Les synergies territoriales à mettre en place entre Pix-Star et Ordissimo sont importantes :

1) Exporter aux USA la technologie Ordissimo.

C'est avec une tablette qu'Ordissimo commencera à proposer ses produits sous le nom "Pix-Star" directement sur le compte Amazon de Pix-Star, et capitaliser sur l'excellente réputation des produits Pix-Star.

2) Développer le savoir-faire en ligne de Pix-Star et ses produits en Europe.

Ordissimo souhaite reproduire le succès de la distribution en ligne de Pix-Star en ouvrant sur Amazon dans 3 pays européens la distribution des produits Pix-Star et Ordissimo conjointement pour mutualiser les efforts.

Ordissimo renforcera ainsi sa position de leader des silver technologies avec une gamme étendue et cohérente comprenant smartphone, tablette, cadre photo connecté et ordinateurs avec une distribution centrée sur le Web.

### **Senioralis : une année de forte croissance**

Pour rappel, Ordissimo détient 43% de la société Senioralis.

Excellente reprise de l'activité en 2021, qui ouvre des perspectives importantes. A l'heure où Emmanuel Macron fait de l'adaptation du logement sa priorité suite aux divers scandales liés aux Ehpads, Senioralis et sa marque « Merci-Julie » est aujourd'hui leader du diagnostic et du bilan du domicile des personnes fragiles.

Un accent tout particulier a été mis dans le développement des ergothèques, permettant pour les départements une bonne gestion de leurs aides techniques aux Seniors.

Le CA de 1 625 K€ est en forte croissance de 93%, pour un résultat net de 66 K€. Ordissimo est très confiant dans le développement de la société à moyen et long terme.

### **Filiale de courtage pour senior ORDISSIMO FINANCE : une année tronquée par la COVID**

Ordissimo a lancé en novembre 2020 le site <https://www.popsenior.com/>

Popsenior propose en tant que courtier les meilleures solutions du marché pour permettre d'emprunter quel que soit son âge : solutions de rachat de crédit pour les Seniors, solutions de crédit immobilier pour les Seniors, financement de projets notamment grâce au prêt hypothécaire.

Cette première année a été marquée au S1 par une mauvaise activité immobilière liée à la COVID. L'activité a véritablement commencé au second semestre grâce à la fin de la pandémie.

**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.

<https://www.ordissimo.com/>

<https://www.pix-star.com/>

<https://www.popsenior.com/>

<http://www.ordissinaute.com/>



Libellé : Ordissimo  
Code ISIN : FR0013318052  
Mnémonique : ALT LORD  
Nombre d'actions ordinaires composant le capital social : 3 187 792 actions

**Contacts :**

Alexandre Vielle  
Président Directeur Général  
01 40 84 72 00  
[actionnaires@ordissimo.com](mailto:actionnaires@ordissimo.com)