

## Résultats Annuels 2025

Progression du chiffre d'affaires • EBITDA à +202K€ • Pix-Star en forte croissance • Acquisition de R-Cost • Réduction de la perte

Le 30 avril 2026 à 19h00

ORDISSIMO (FR0013318052, mnémonique : ALORD), spécialiste des solutions technologiques dédiées aux séniors, annonce ses résultats annuels 2025 arrêtés par le conseil d'administration du 30 avril 2026. Les comptes audités seront disponibles sur le site internet de la société et sur le site d'Euronext.

### Résultats annuels 2025

Données en euros	2025	2024	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 683 383</b>	<b>3 154 269</b>	<b>+16,8%</b>
Achats consommés	(1 931 606)	(1 691 595)	
<b>Marge brute</b>	<b>1 751 777 47,6%</b>	<b>1 462 674 46,4%</b>	<b>+19,8%</b>
Charges de personnel	(990 103)	(999 221)	-0,9%
Autres charges d'exploitation	(890 486)	(1 035 296)	-13,99%
Autres produits d'exploitation	330 491	433 245	-23,72%
<b>EBITDA</b>	<b>201 679 (5,5%)</b>	<b>(138 598) (4,4%)</b>	<b>n.s.</b>
Dotations aux amortissements	(434 589)	(455 775)	-4,65%
<b>EBIT</b>	<b>(232 910) (6,3%)</b>	<b>(594 373) (18,8%)</b>	<b>+60,8%</b>
Résultat financier	(33 493)	76 087	n.s.
Résultat exceptionnel	0	98 439	-100%
Crédit d'impôt innovation	18 969	32 329	-41,33%
<b>Résultat net</b>	<b>(247 434)</b>	<b>(387 519)</b>	<b>+36,2%</b>

### Chiffre d'affaires à 3 683 K€ : +16,8%

La société publie un chiffre d'affaires en progression à 3 683 K€ (+16,8%) par rapport à 2024, porté par l'essor significatif de la filiale américaine SPH Digital, commercialisant les cadres photo sous la marque Pix-Star.

Données en euros	2025	2024	Variation
<b>Total chiffre d'affaires</b>	<b>3 683 383</b>	<b>3 154 269</b>	<b>+16,8%</b>
US Cadres — SPH Digital (marque Pix-Star)	1 785 808	745 984	+139,4%
Activité Ordissimo Europe	1 205 820	1 715 781	-29,7%
France retail	272 609	698 716	-61,0%
France Particuliers	215 076	406 709	-47,1%
France VPC	57 216	83 398	-31,4%
Export hors US	329 143	239 753	+37,3%
Services	192 248	119 155	+61,6%
Divers	58 200	64 050	-9,1%
Communauté	81 328	104 000	-21,8%
Must World	691 755	692 494	-0,1%

### Activité SPH Digital (marque Pix-Star)

Le chiffre d'affaires d'Ordissimo sur ce segment s'établit à 1 786 K€ en 2025, en très forte hausse par rapport à 2024 (746 K€), grâce à d'importantes expéditions de cadres photo vers la filiale américaine SPH Digital au cours de l'exercice.

Côté marché américain en revanche, les ventes aux consommateurs ont été perturbées par l'instauration des droits de douane par l'administration américaine au printemps 2025, qui a généré des ruptures d'approvisionnement sur plusieurs semaines. Par conséquent, SPH Digital présente un niveau de stocks en fin d'année supérieur à celui de fin 2024, reflet d'une demande contrainte sur la période.

Sur le plan opérationnel, la filiale retrouve l'équilibre : le résultat opérationnel ressort positif à +19 K\$, après une année 2024 marquée par une charge exceptionnelle de 344 K\$ liée à un vol de marchandises qui avait lourdement affecté les comptes. La restructuration menée depuis lors porte ses fruits — la filiale est désormais entièrement gérée depuis Ordissimo en France, avec une réduction significative des coûts de structure. La marge brute s'améliore à 39,1% du CA (vs 25,2% en 2024), témoignant de la solidité retrouvée du modèle.

### Activité Ordissimo Europe

L'activité Ordissimo en Europe s'établit à 1 206 K€ en 2025 contre 1 716 K€ en 2024, en recul de 29,7%, dans un contexte de marché difficile pour le hardware grand public seniors.

Le recul est concentré sur les canaux de vente directe en France : le retail recule de 61% à 273 K€, les ventes aux particuliers de 47% à 215 K€ et la VPC de 31% à 57 K€. Ces baisses reflètent à la fois la contraction du marché et un phénomène de déstockage chez les enseignes de grande distribution, qui ont réduit leurs commandes en 2025 après des livraisons importantes réalisées en fin d'année 2024. La réorientation progressive du modèle vers des revenus récurrents contribue également à ce rééquilibrage des volumes.

À rebours de cette tendance, deux lignes de revenus affichent une forte progression : les Services bondissent de 62% à 192 K€, portés par la montée en puissance des abonnements Club lancés en mars 2025 ; l'Export hors US progresse de 37% à 329 K€, témoignant de la dynamique croissante sur les marchés européens, notamment en Allemagne. La baisse de la Communauté (-22% à 81 K€) reflète le repli général de la monétisation publicitaire, déjà commenté par ailleurs.

Ces évolutions illustrent la transformation en cours du modèle : le hardware recule mais la récurrence s'installe et l'international progresse, posant les bases d'une structure de revenus plus résiliente pour 2026.

### Activité Must World

L'activité de distribution d'accessoires Must World reste stable à 692 K€ (-0,1% vs 2024). La marge brute est en légère baisse à 293 K€ (42,3% du CA) contre 301 K€ (43,5%) en 2024.

## Poursuite de la réduction des charges d'exploitation

Les autres charges d'exploitation s'élèvent à 890 K€ en 2025, en baisse de 145 K€ (-14%) par rapport à 2024 (1 035 K€). Cette réduction résulte principalement de l'arrêt des investissements en communication TV (101 K€ de parrainage en 2024, absent en 2025) et d'une optimisation générale des dépenses. Les principaux postes sont le loyer du siège social (133 K€), les honoraires (125 K€), les frais de transport sur ventes (65 K€).

## Recherche & Développement

### Pix-Star

Les premières livraisons du nouveau cadre photo LUX 10 pouces ont eu lieu en fin d'année, marquant le début du renouvellement complet de la gamme. En parallèle, la conception du modèle 15 pouces a été engagée, ce qui permettra de compléter l'intégralité de la gamme LUX d'ici fin 2026.

Sur le plan infrastructure, la société a migré l'hébergement des photos depuis des serveurs dédiés redondants vers le cloud OVH. Les deux architectures restent opérationnelles en parallèle jusqu'à la fin du premier semestre 2026. Cette migration permet une réduction significative des coûts d'exploitation et assure le chiffrement des photos au repos — requis pour la synchronisation avec certains réseaux sociaux ainsi que par le Cyber Resilience Act (CRA) européen, applicable à partir de fin 2027.

### Ordissimo

La nouvelle formule Club, lancée en mars 2025, intègre désormais les mises à jour logicielles Ordissimo au-delà des deux ans de garantie ainsi que la sauvegarde des données dans le cloud, en complément de l'assistance téléphonique déjà proposée. Cette offre renouvelée a rencontré un vif succès : le nombre d'abonnés est passé de 1 300 lors du lancement à plus de 3 000 à fin 2025, générant un chiffre d'affaires mensuel récurrent de l'ordre de 25 K€ en fin d'exercice.

Les mises à jour déployées auprès des clients intègrent diverses améliorations fonctionnelles, ainsi qu'une mise à jour du navigateur Internet garantissant compatibilité et sécurité.

### Investissements R&D

La société a capitalisé 269 K€ de dépenses de R&D en 2025 (vs 292 K€ en 2024), constituées de salaires et charges des développeurs internes ainsi que de développeurs externes intervenant sur les différentes lignes de produits. Les frais de développement nets au bilan s'élèvent à 837 K€ au 31 décembre 2025 (vs 961 K€ en 2024), après dotation aux amortissements de 393 K€ sur l'exercice. La société a par ailleurs comptabilisé un Crédit d'Impôt Innovation de 19 K€ au titre de 2025, en forte baisse en raison de la modification du taux de prise en charge des dépenses éligibles.

## Communauté

### Ordissinaute

Le site communautaire Ordissinaute (.fr, .de, .com...), qui réunit l'ensemble des utilisateurs Ordissimo, a enregistré 307 000 visiteurs en 2025 pour des revenus publicitaires totaux de 81 K€, en recul de 23 K€ par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse reflète le repli de la monétisation publicitaire

observé sur l'ensemble du secteur : les revenus issus de la recherche Google ont diminué de 20,5 K€ en raison d'une dégradation du RPM (revenu pour mille impressions), tandis que les revenus display ont reculé de 2,5 K€ pour les mêmes motifs.

### Pix-Star

La communauté Pix-Star représente aujourd'hui 1,25 million d'adresses e-mail, dont 230 000 actives sur l'année, ainsi que 243 000 utilisateurs réguliers sur le site pix-star.com, consulté en amont de l'interface d'administration des cadres. Les préventes du nouveau modèle LUX 10 pouces auprès de cette communauté ont contribué au financement de son lancement commercial.

## Un EBITDA à l'équilibre : +201 K€ vs -139 K€ en 2024

Ordissimo publie un EBITDA de +201 K€ en 2025, en amélioration de 340 K€ par rapport à 2024 (-139 K€). C'est la première fois depuis plusieurs exercices que la société atteint l'équilibre opérationnel avant amortissements.

La marge brute progresse de 19,8% à 1 752 K€ (47,6% du CA vs 46,4% en 2024), bénéficiant de l'effet mix favorable lié à la montée en puissance des services récurrents. La masse salariale est quasi stable à 990 K€ (-0,9%).

## Réduction significative de la perte nette

Après dotations aux amortissements (435 K€), l'EBIT ressort en perte de 233 K€ contre une perte de 594 K€ en 2024, soit une amélioration de 362 K€ (+61%).

Le résultat financier est en perte de 33 K€ (vs +76 K€ en 2024), reflétant les charges d'intérêts sur l'emprunt obligataire émis en 2025 les gains de change et pertes de changes sont désormais comptabilisés dans l'exploitation.

La perte nette 2025 s'élève à 247 K€ contre 388 K€ en 2024, soit une réduction de 36%.

## Bilan renforcé

La structure financière est sensiblement renforcée grâce aux deux augmentations de capital réalisées au cours de l'exercice.

Données en euros	31/12/2025	31/12/2024	Variation
Total bilan	9 469 490	7 335 415	+29,1%
<b>Capitaux propres</b>	<b>5 483 808</b>	<b>3 833 167</b>	<b>+43,1%</b>
Trésorerie brute	684 007	684 285	stable
Dettes financières (1)	2 440 893	1 226 292	+99,0%
dont emprunts obligataires	1 505 918	—	
dont dettes bancaires	544 269	835 813	-34,9%
dont CC associés et divers	390 706	390 479	stable
Avances conditionnées BPI (2)	75 000	280 000	-73,2%

(1) Dettes financières = emprunts obligataires + dettes bancaires + comptes courants d'associés et divers. La hausse 2025 s'explique quasi intégralement par l'émission de l'emprunt obligataire de 1 500 K€ en décembre 2025, affecté au financement de l'acquisition de R-Cost.

(<sup>2</sup>) Les avances conditionnées BPI figurent en 'autres fonds propres' au bilan. Leur remboursement sera intégralement achevé en juin 2026.

Les capitaux propres s'élèvent à 5 484 K€ (+43%), grâce à l'augmentation de capital de mars 2025 (646 587 actions à 0,65€) et à celle d'août 2025 (2 839 108 actions à 0,57€). La trésorerie brute est stable à 684 K€.

Les dettes financières s'établissent à 2 441 K€ au 31 décembre 2025. Les comptes courants d'associés (391 K€) restent stables, témoignant de l'engagement des actionnaires de référence aux côtés de la société. L'endettement bancaire se réduit significativement à 544 K€ contre 836 K€ en 2024, grâce aux remboursements effectués dans le cadre du plan d'amortissement normal. Par ailleurs, les avances conditionnées BPI, qui ne constituent pas à proprement parler des dettes financières, s'élèvent à 75 K€ contre 280 K€ en 2024 — leur remboursement sera intégralement achevé en juin 2026, ce qui allégera sensiblement les flux de trésorerie sortants sur l'exercice. Enfin, la société a contracté en décembre 2025 un emprunt obligataire de 1 500 K€ affecté au financement de l'acquisition de R-Cost. Conformément à la logique économique de l'opération, les charges d'intérêts afférentes à cet emprunt sont supportées par R-Cost, dont la capacité bénéficiaire est très largement suffisante pour en assurer le service.

La société conserve un déficit fiscal reportable de 5 374 K€, représentant une économie d'impôt future potentielle de 1 344 K€.

## Perspectives 2026

### SPH Digital — Pix-Star (États-Unis)

La filiale américaine aborde 2026 avec des perspectives favorables. La stabilisation des droits de douane américains offre une meilleure visibilité sur les approvisionnements et devrait permettre d'éviter les ruptures de stock qui ont pénalisé l'exercice 2025. Le renouvellement complet de la gamme Pix-Star se concrétise avec l'arrivée prévue en fin d'année d'un nouveau cadre 15 pouces, qui viendra compléter une offre déjà renouvelée et positionner la marque sur un segment premium plus différenciant. Dans ce contexte, la société anticipe une progression de l'activité sur l'ensemble de l'exercice.

### Ordissimo — Europe

Sur les produits et services en Europe, la société anticipe une stabilité des volumes. La priorité est portée sur l'amélioration de la rentabilité, grâce à la montée en puissance de deux lignes de revenus récurrents à forte marge :

- Les abonnements Club Ordissimo : lancée en mars 2025, cette formule intègre les mises à jour logicielles au-delà de la garantie, la sauvegarde cloud et l'assistance téléphonique. Le succès est au rendez-vous avec plus de 3 000 abonnés à fin 2025 et un chiffre d'affaires mensuel récurrent de l'ordre de 25 K€, soit un rythme annualisé de 300 K€ en progression constante. La base d'abonnés continue de croître mécaniquement à chaque vente d'appareil.
- Le Club Exclusive Mobile : Ordissimo lance en 2026 une offre inédite combinant smartphones et tablettes Android de toutes marques, préconfigurés avec l'interface Ordissimo simplifiée, associés à des abonnements mobiles sans engagement. Commercialisée en direct via [exclusivemobile.fr](http://exclusivemobile.fr), cette offre cible les utilisateurs Ordissimo existants ainsi que de nouveaux clients seniors en quête d'une solution clé en main sur mobile. Le modèle appareil + abonnement récurrent génère un revenu mensuel prévisible et fidélise durablement la base clients. En parallèle, Ordissimo engage des partenariats de distribution indirecte avec des opérateurs et distributeurs spécialisés, en commençant par l'Allemagne — où la marque bénéficie d'une présence établie — avec un potentiel de déploiement sur l'ensemble des marchés européens.

### R-Cost — Pôle Services IT

L'intégration opérationnelle de R-Cost au sein du groupe Ordissimo génère d'ores et déjà des synergies concrètes, estimées à environ 100 K€ d'économies en 2026 grâce au partage de fonctions support et à la mutualisation des ressources.

Un outil de gestion de parc, développé en interne et mis à disposition des clients depuis la fin du premier trimestre 2026, améliore significativement l'interaction avec la clientèle et le pilotage opérationnel de l'activité : suivi en temps réel des contrats, alertes de renouvellement, tableaux de bord clients. Cet outil constitue également un levier commercial différenciant dans les appels d'offres.

Forts de l'expérience de son expérience dans l'animation de réseaux de partenaires et de ses relations établies avec les principaux constructeurs, le groupe dispose des atouts nécessaires pour accélérer le développement commercial de R-Cost. La société lance ainsi une offre de leasing destinée aux revendeurs informatiques, leur permettant de proposer à leurs clients des solutions de financement de parcs IT sans immobilisation de trésorerie. Ce nouveau canal de distribution, ciblant en priorité les revendeurs spécialisés, vise à accélérer la croissance des encours sous gestion et à renforcer la récurrence des revenus.

### **Financement et croissance externe du pôle Services IT**

L'objectif du groupe reste d'atteindre un EBIT de 3 M€ à l'horizon fin 2028 sur le pôle Services IT, ce qui implique la réalisation de quatre à six acquisitions supplémentaires au-delà de R-Cost. La société travaille activement à la constitution d'un pipeline de cibles répondant aux critères de rentabilité et de complémentarité définis lors du lancement du pôle.

En 2025, deux dossiers avaient été engagés en parallèle de l'acquisition de R-Cost. Ces projets n'ont pas abouti : l'un d'entre eux a été abandonné à l'issue de la phase d'audit, les conclusions de la due diligence ne permettant pas de valider les conditions de l'opération ; le second n'a pas abouti, le vendeur ayant finalement retenu une autre offre. L'emprunt obligataire non dilutif mis en place en 2025 reste un outil de financement pertinent et bien adapté aux attentes du marché, en ce qu'il permet de financer la croissance externe sans diluer les actionnaires.

Afin d'accélérer la réalisation de son programme d'acquisitions, la société a signé un mandat de recherche de financement avec un nouveau partenaire. L'objectif est de réaliser au moins une acquisition en 2026, sur la base de cibles déjà identifiées et en cours d'analyse.

### **Intégration fiscale du groupe**

À compter du 1er janvier 2026, Ordissimo et R-Cost sont réunies au sein d'un groupe d'intégration fiscale au sens de l'article 223 A du CGI, Ordissimo en étant la société mère intégrante. Chaque société conserve ses propres comptes et continue d'être imposée sur son résultat individuel. Ce régime permet à Ordissimo d'imputer son déficit fiscal reportable — qui s'élève à 5 374 K€ au 31 décembre 2025 — sur ses propres résultats bénéficiaires futurs, dans les conditions de droit commun. La mise en place de ce groupe d'intégration fiscale constitue une étape structurante dans l'organisation du groupe.

### **Filiale Ordissimo Finance / PopSenior**

La filiale Popsenior, portée par Ordissimo Finance, franchit une étape importante cette année : après plusieurs exercices déficitaires, les comptes 2025 affichent pour la première fois un résultat à l'équilibre, avec un bénéfice symbolique de 50 euros. Cette inflexion témoigne des efforts menés pour maîtriser les charges opérationnelles, dans un contexte de chiffre d'affaires stable autour de 148 000 euros.

Au-delà de son activité commerciale, la filiale travaille depuis plusieurs mois sur un projet innovant qui pourrait constituer une véritable révolution dans l'accès au crédit pour les personnes âgées de plus de 70 ans : la convention décès.

Ce dispositif répond à un problème structurel bien connu du marché : au-delà d'un certain âge, le coût de l'assurance emprunteur rend le crédit immobilier inaccessible, excluant de fait une population qui dispose pourtant souvent d'un patrimoine significatif. La convention décès développée par Ordissimo Finance propose un mécanisme alternatif : en cas de décès de l'emprunteur, la société s'engage à racheter la créance résiduelle auprès de la banque, puis à se rembourser auprès de la succession. Ce

mécanisme, adossé à une hypothèque de premier rang, permet à la banque partenaire d'ouvrir un segment de marché jusqu'ici non adressé, tout en sécurisant le remboursement du prêt.

Le projet est aujourd'hui bien avancé, avec une structuration juridique aboutie et des discussions engagées avec les partenaires bancaires. Une sortie commerciale est espérée avant la fin de l'année 2026.

## Données proforma — Ordissimo + R-Cost

Acquisition finalisée le 23 décembre 2025 • Exercice recalculé jan.–déc. 2025 • Exercice statutaire 15 mois oct. 2024–déc. 2025

### Transformation stratégique : création du pôle Services IT

Le 23 décembre 2025, Ordissimo a finalisé l'acquisition de 100% du capital de R-Cost, concrétisant le lancement de son nouveau pôle Services IT annoncé au marché. Cette opération marque une étape clé dans la transformation du groupe, dont la stratégie vise à :

- Diversifier ses sources de revenus vers des activités à revenus récurrents et prévisibles ;
- Accroître structurellement sa profitabilité ;
- Constituer une plateforme de croissance externe dans les services IT, afin d'atteindre pour le groupe un objectif d'EBIT de 3 M€ à l'horizon 2028.

R-Cost est un acteur reconnu de la location financière informatique (autoportage) et de la gestion du cycle de vie des équipements IT. Son modèle repose sur des contrats de location récurrents auprès d'entreprises, complétés par des activités de vente de matériels et de commissions. L'exercice fiscal de R-Cost a été allongé à 15 mois (1er octobre 2024 – 31 décembre 2025) afin d'aligner son calendrier sur celui d'Ordissimo dès 2026, en vue d'une intégration fiscale du groupe.

### Note méthodologique

Afin de faciliter la lecture des résultats du groupe, deux présentations complémentaires sont proposées ci-après :

- Un compte de résultat proforma consolidé Ordissimo + R-Cost sur une base 12 mois (janvier–décembre 2025), à partir d'un exercice R-Cost recalculé sur cette même période ;
- Le compte de résultat statutaire de R-Cost sur 15 mois (1er octobre 2024 – 31 décembre 2025), tel qu'arrêté par son conseil.

Le proforma est présenté à des fins d'information. Il ne constitue pas des comptes consolidés audités. Aucune élimination de flux intragroupe n'est applicable sur l'exercice 2025.

## Compte de résultat proforma — 12 mois (janvier–décembre 2025)

Données en euros	Ordissimo	R-Cost	Proforma
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>3 683 383</b>	<b>1 981 402</b>	<b>5 664 785</b>
dont location de matériels (autoportage)	—	1 314 390	1 314 390
dont ventes de matériels	—	634 116	634 116
dont commissions et services	—	32 859	32 859
Coût des produits vendus <sup>(1)</sup>	(1 931 606)	(484 237)	(2 415 843)
<b>Marge brute</b>	<b>1 751 777 47,6%</b>	<b>1 497 165 75,6%<sup>(2)</sup></b>	<b>3 248 942 57,4%</b>
Production immobilisée (R&D)	269 297	—	269 297
Autres achats et charges externes	(811 997)	(108 779)	(920 776)
Charges de personnel	(990 103)	(66 043)	(1 056 146)
Charges de structure et honoraires <sup>(3)</sup>	(31 960)	(267 107)	(299 067)
Autres charges / produits nets	14 666	23 844	315 023
<b>EBITDA</b>	<b>201 679 5,5%</b>	<b>1 055 236 53,3%</b>	<b>1 256 915 22,2%</b>
Dotations aux amortissements <sup>(4)</sup>	(434 589)	(649 458)	(1 084 047)
<b>EBIT</b>	<b>(232 910) (6,3%)</b>	<b>405 778 20,5%</b>	<b>172 868 3,1%</b>
Résultat financier	(33 493)	ns	(33 493)
IS / Crédit d'impôt innovation	18 969 (CII)	(95 576)	(76 607)
<b>Résultat net</b>	<b>(247 434)</b>	<b>310 202</b>	<b>62 768</b>

<sup>(1)</sup> Le coût des produits vendus de R-Cost (484 K€) ne concerne que les matériels effectivement vendus. Les matériels donnés en location sont capitalisés au bilan et amortis sur la durée des contrats — leur coût figure donc dans les dotations aux amortissements (649 K€), et non dans le coût des produits vendus.

<sup>(2)</sup> La marge brute de 75,6% chez R-Cost est donc calculée hors coût des matériels loués, ce qui la rend structurellement non comparable à la marge brute d'Ordissimo. La ligne pertinente pour apprécier la rentabilité de R-Cost est l'EBIT (20,5%), qui intègre l'ensemble des charges incluant les amortissements du parc loué.

<sup>(3)</sup> Charges de structure R-Cost : loyers (38 K€), honoraires experts-comptables, CAC et conseils (26 K€), assurances (9 K€), frais de déplacements (25 K€), frais bancaires (11 K€) et autres services (79 K€).

<sup>(4)</sup> Les amortissements de R-Cost (649 K€) constituent en grande partie le reflet comptable du coût des matériels mis en location — c'est l'équivalent, pour ce modèle, du coût des produits vendus dans un modèle de vente classique.

## Lecture du proforma

R-Cost transforme immédiatement le profil de rentabilité du groupe :

- Ordissimo seule : EBITDA +201 K€ (5,5% du CA), EBIT -233 K€, résultat net -247 K€.
- R-Cost seule : EBITDA +1 055 K€ (53,3% du CA), EBIT +406 K€, résultat net +310 K€.
- Groupe proforma : CA 5 665 K€, EBITDA +1 253 K€ (22,1% du CA), EBIT +173 K€, résultat net positif (+63 K€).

La complémentarité des deux modèles est immédiate : la marge brute proforma s'établit à 57,4% du CA (vs 47,6% pour Ordissimo seule), portée par la marge de R-Cost (75,6%) caractéristique des activités de services récurrents.

## R-Cost — Exercice statutaire 15 mois (1er octobre 2024 – 31 décembre 2025)

Données en euros	15 mois (oct. 24 – déc. 25)	12 mois (oct. 23 – sept. 24)
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 474 140</b>	<b>2 518 038</b>
Coût des produits vendus	(601 066)	(563 264)
<b>Marge brute</b>	<b>1 873 074 75,7%</b>	<b>1 954 775 77,6%</b>
Charges d'exploitation (hors amort.)	(521 902)	(546 846)
<b>EBITDA</b>	<b>1 351 172 54,6%</b>	<b>1 407 929 55,9%</b>
Dotations aux amortissements	(824 836)	(795 264)
<b>EBIT</b>	<b>526 336 21,3%</b>	<b>662 563 26,3%</b>
Impôt sur les bénéfices	(126 111)	(161 529)
<b>Bénéfice net</b>	<b>399 013</b>	<b>498 028</b>

Comparatif avec l'exercice précédent 12 mois (octobre 2023 – septembre 2024).

Sur l'exercice statutaire de 15 mois, R-Cost réalise un chiffre d'affaires de 2 474 K€ pour un bénéfice net de 399 K€. L'EBIT s'élève à 526 K€ (21,3% du CA), en ligne avec l'estimation d'EBIT normatif annuel de 550 K€ communiquée lors de l'annonce de l'acquisition. L'IS de 126 K€ correspond à l'imposition du résultat, en baisse de 21,9% par rapport à l'exercice précédent (162 K€), reflet de la légère contraction du résultat sur la période.

La marge brute se maintient à un niveau élevé de 75,7%, confirmant la solidité et la récurrence du modèle économique de R-Cost.

### À 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 groupe s'est diversifié dans la distribution de produits d'impulsion (marque exclusive mobile Must World) et dans les services financiers (PopSenior). Il a créé en 2025 un pôle Services IT avec l'acquisition de R-Cost.

<https://www.ordissimo.com> • <https://www.pix-star.com> • <https://www.popsenior.com>

Libellé : Ordissimo | Code ISIN : FR0013318052 | Mnémonique : ALORD | Nombre d'actions : 6 718 636 | Contact : Alexandre Vielle — 01 40 84 72 00 — [actionnaires@ordissimo.com](mailto:actionnaires@ordissimo.com)