

LA SILVER TECHNOLOGY ENTRE EN BOURSE

PROJET D'INTRODUCTION EN BOURSE SUR Euronext GROWTH



ordissimo

BIENVENUE



ALEXANDRE VIELLE
Président, co-fondateur



CHRISTOPHE BERLY
Directeur commercial, co-fondateur



BRICE DELMOTTE
Directeur technique, co-fondateur

LA SILVER RÉVOLUTION C'EST MAINTENANT !

La Silver Economie

Un marché de 130 Mds€⁽¹⁾ en France à l'Horizon 2020

& 1 000 Mds€⁽²⁾ en Europe dès 2019



L'œil du web
Les seniors de plus en plus accros à Internet
Juillet et septembre 2017 à 18h-19h

Femme actuelle

ACCUEIL > ACTU > DOSSIERS D'ACTUALITÉ
Seniors connectés: Le web, leur remède anti-âge !
le 30 juillet 2017

Le Parisien

Les seniors de plus en plus connectés

Vie Quotidienne - Famille Pratique | Christine Mateus | 12 avril 2017, 12h06 | M4J | 12 avril 2017, 12h15 | f t o
N'allez pas croire que les seniors sont «has been» et qu'ils ne sont pas branchés sur internet. Les usages numériques se rapprochent de plus en plus de ceux des plus jeunes, selon l'Observatoire des seniors.

Le Monde

Les seniors, une génération connectée

Les plus de 50 ans passent plus de temps sur Internet que leurs cadets, selon une étude sur la consommation de l'Observatoire Cetelem.



Les seniors apprivoisent internet

Plaine Vie

Les Français sont de plus en plus connectés, notamment les plus âgés
Par Emmanuelle Leroy - Le 12 avr 2017 à 10h52

Les Echos

Isolement des personnes âgées : là où la technologie resserre les liens



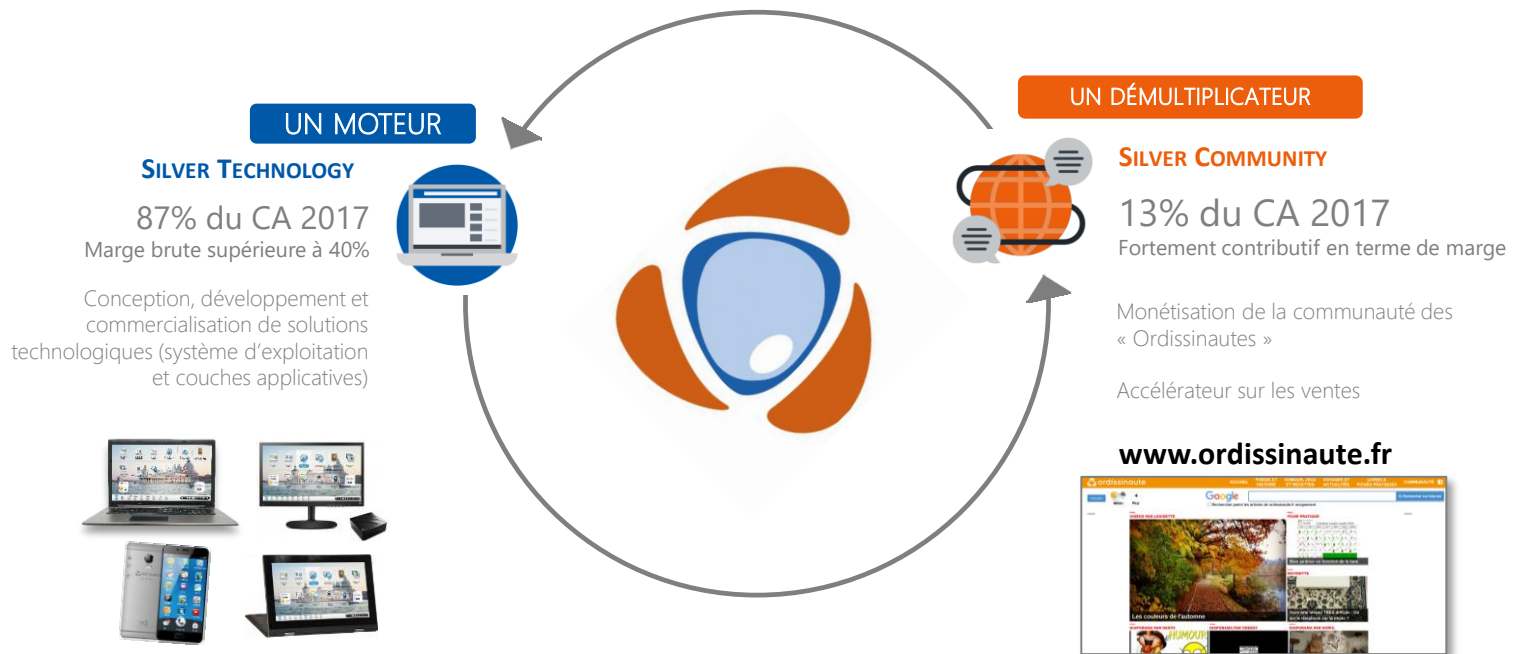
Source : (1) TNS Sofres (Février 2016) – (2) CREDOC, Guide 2016 Silver Eco, Marché des seniors et boomers, Frédéric Serrière

NOTRE MISSION

Faciliter l'usage et l'accès des seniors aux nouvelles technologies
avec des solutions pratiques simples et au meilleur prix



NOTRE MODÈLE

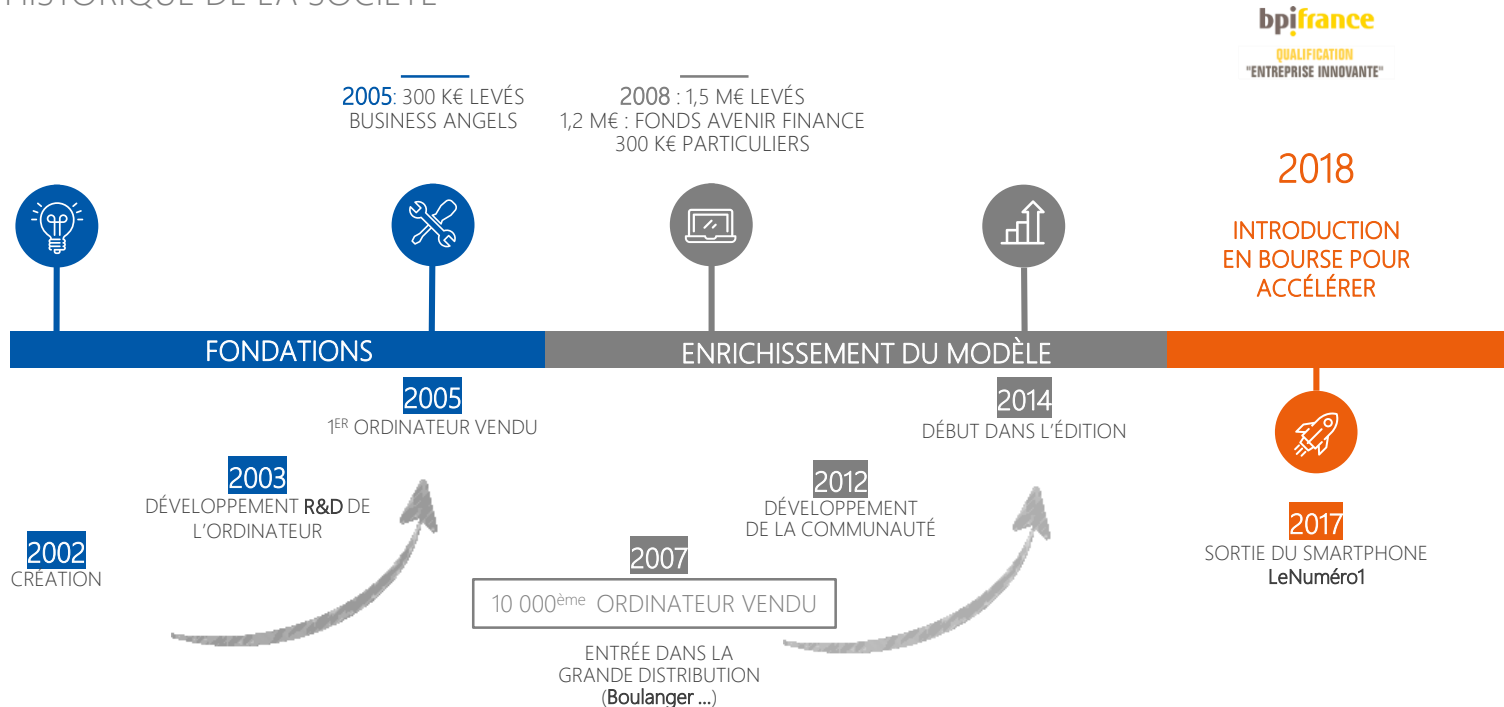


EN IMAGES...



UN PIONNIER DE LA SILVER TECHNOLOGY

HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ



ORDISSIMO EN CHIFFRES

Parc de **90 000**
ordinateurs vendus dont
15 000 en 2017

Une communauté active
de **57 000** membres
qualifiés et fidélisés

Taux de satisfaction*
>90%

Près de **300**
points de ventes



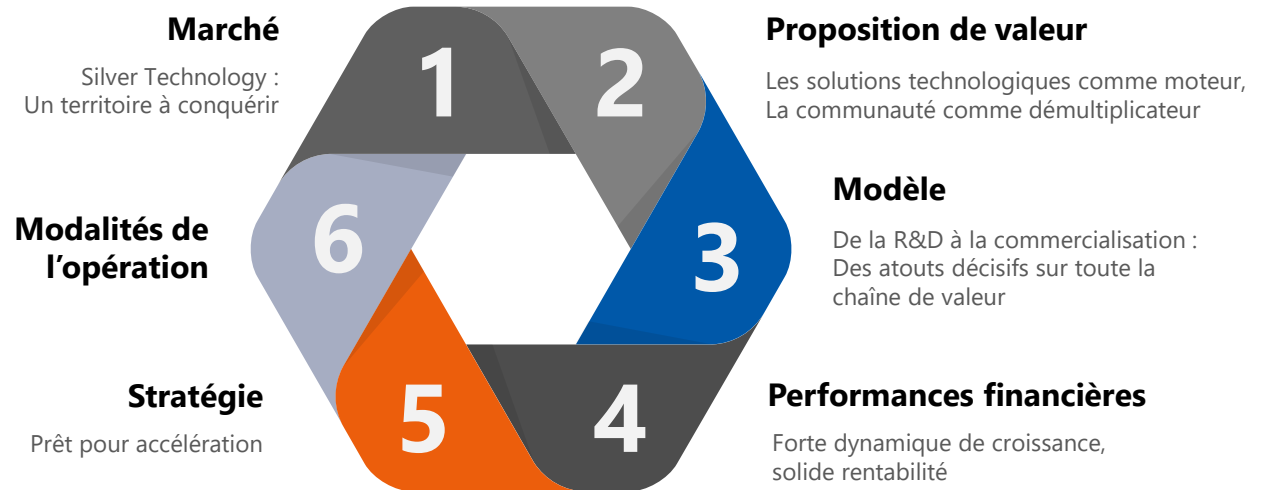
Un minimum de **40%**
de marge brute sur
solutions technologiques

Une marge d'EBITDA
2017 de près de **16,5%**

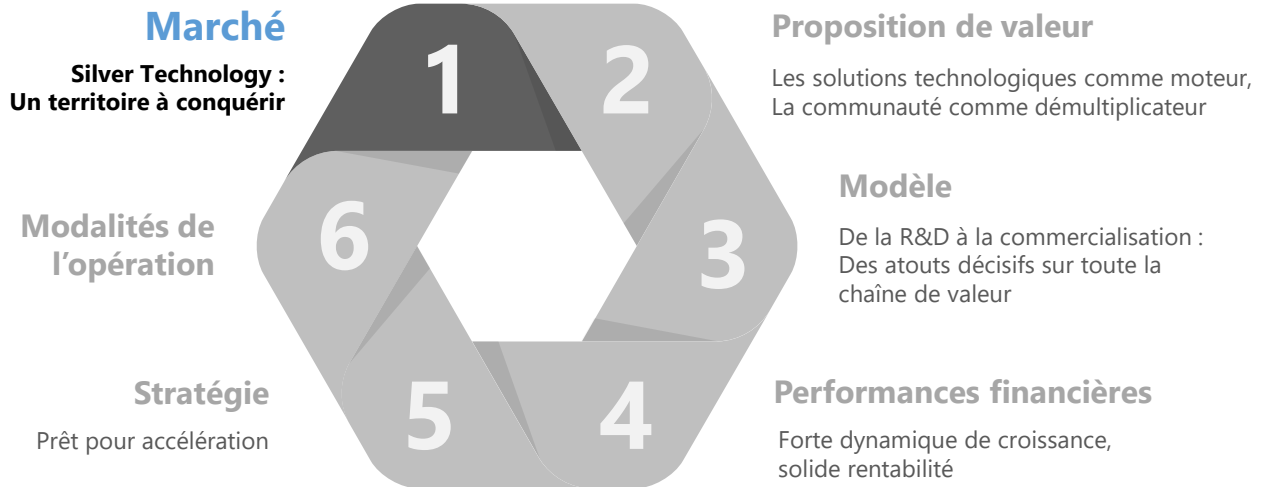
Chiffre d'affaires 2017
5,8 M€
soit **+47%** par rapport
à 2016

*Sondage réalisé auprès des ordissinautes

SOMMAIRE





SOMMAIRE



NOS 3 DRIVERS DE CROISSANCE

Des seniors...  ...de plus en plus nombreux

 ...et de plus en plus digitalisés

Mais...  ...des freins encore importants dans l'accès aux technologies

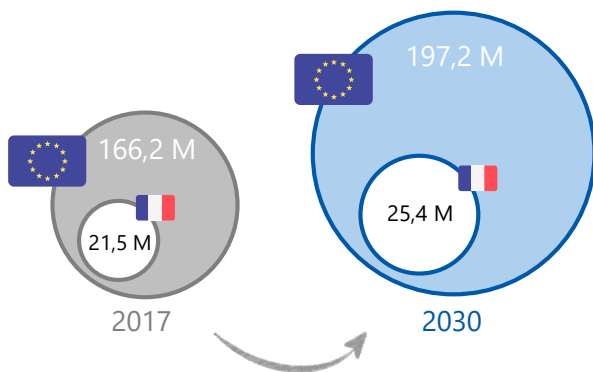
Un marché de plus 20 millions de personnes à conquérir rien qu'en France⁽¹⁾

Source : (1) Insee, estimations de population (résultats provisoires à fin 2016)

SILVER TECHNOLOGY : UN MARCHÉ CONSIDÉRABLE

1.

Les séniors de plus en plus nombreux ...
Evolution de la population de plus de 55 ans
(en France⁽¹⁾ et dans l'Union Européenne⁽²⁾)



2.

... de plus en plus digitalisés...
Evolution entre 2013 et 2017

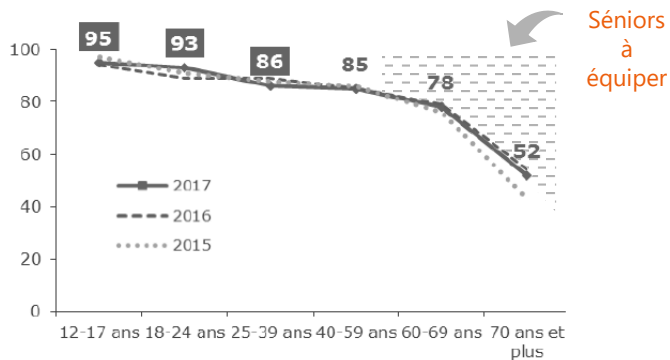


Sources : (1) INSEE, Population totale par sexe et âge, France métropolitaine (Janvier 2018) – (2) Population Estimates and Projections, World Bank Group (Octobre 2017)
(3) CREDOC - Enquête « Conditions de vie et Aspirations » - Juin 2013, (4) CCM Benchmark - Janvier 2017 - (5) CCM Benchmark, Juin 2014 - *avec le smartphone

3. ...MAIS UNE POPULATION QUI DÉCROCHE FACE À LA NOUVEAUTÉ

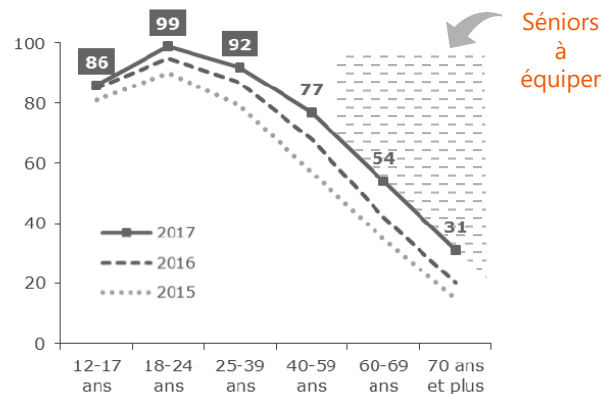
34%⁽¹⁾ des séniors se sentent exclus de la transformation digitale de la société

Taux d'équipement en ordinateur en fonction de l'âge⁽²⁾



36% des retraités n'ont pas d'ordinateur⁽¹⁾

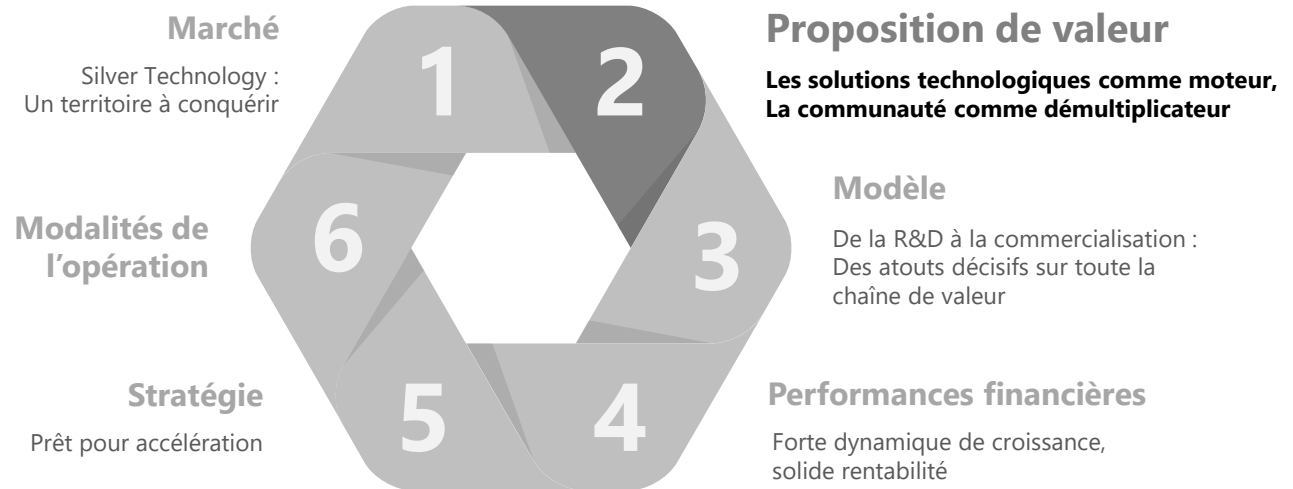
Taux d'équipement en smartphone en fonction de l'âge⁽²⁾



59% des retraités n'ont pas de smartphone⁽¹⁾

Sources : (1) CREDOC, Enquêtes sur les « Conditions de vie et les Aspirations », 27 novembre 2017 – (2) TNS Sofres, Le baromètre 55+, 2016

SOMMAIRE



UNE GAMME DE SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ÉTENDUE

ORDINATEURS PORTABLES : 81%(1)



Portable Lucie 15"
599€



Portable Agathe 14"
449€



Portable tactile 15"
699€



Portable 17"
799€

ORDINATEURS FIXES : 7%(1)



Tout-En-Un
Tactile 24"
999€



Tout-En-Un
Tactile 20"
899€



Tour + Ecran 22"
Clavier, souris
549€

TABLETTES : 3%(1)



Mi-tablette Mi-
PC clavier écran
pivotant
499€

SMARTPHONE : 9%(1)



299€

**Lancement
Septembre 2017**



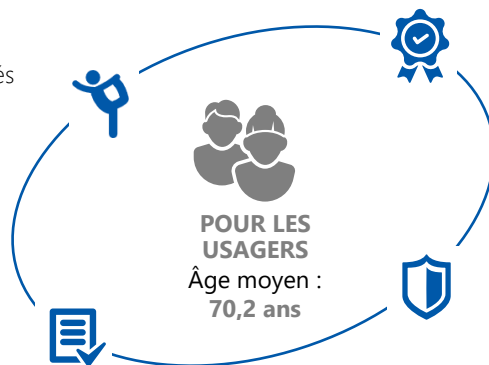
SILVER TECHNOLOGY

(1) % du CA 2017

L'USAGE PLUTÔT QUE LA NOUVEAUTÉ

Simple d'usage :

Clavier simplifié, Accès facile aux différentes fonctionnalités



Design :

Pas de compromis

Complet & Modulable :

Toutes les fonctions d'un ordinateur traditionnel

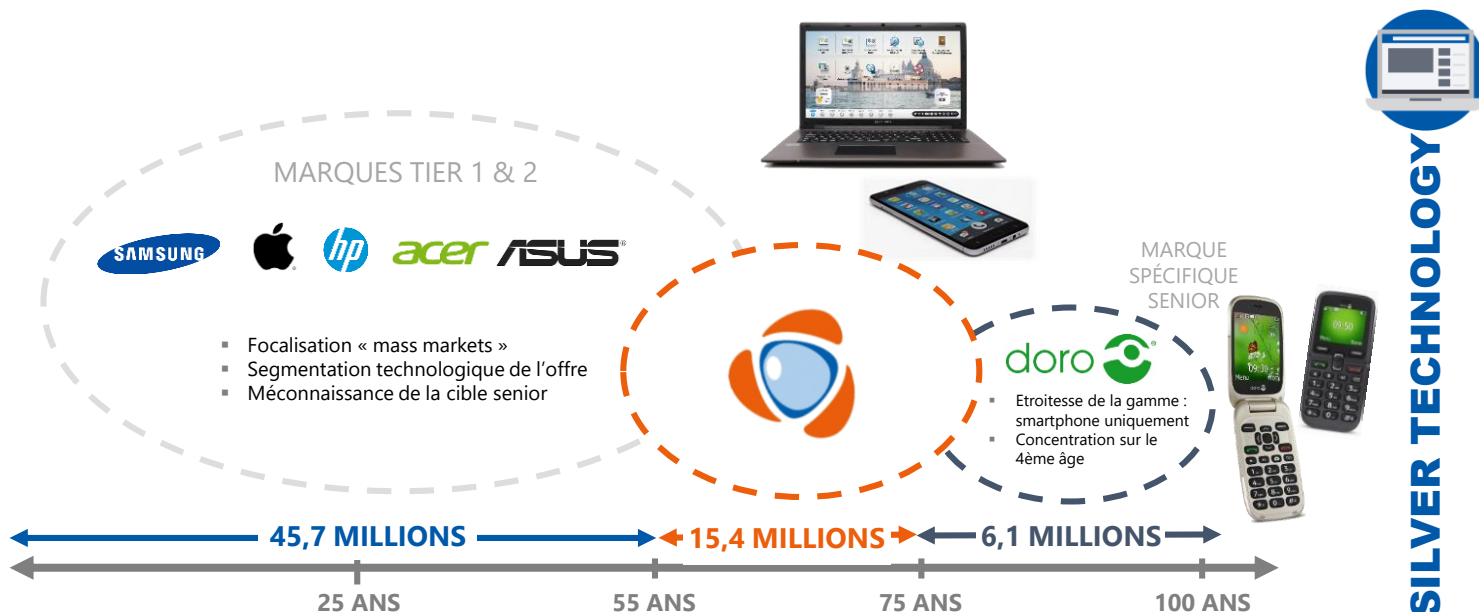
Sans virus :

Réputé pour sa stabilité et sa sécurité (grâce à Linux)



SILVER TECHNOLOGY

UNE PLACE A PART DANS L'UNIVERS CONCURRENTIEL




Source : INSEE, Population totale par sexe et âge, France métropolitaine (Janvier 2018)

NOS CLIENTS, PREMIERS AMBASSADEURS !

FORTE CAPACITÉ DE RECOMMANDATION


Jean Gouzi
Le 10/02/2018 à 22:45

ORDISSIMO: l'ordinateur qui n'attaque pas le cerveau! Jean.




Plule
Le 21/10/2017 à 14:40

Explications très claires et compréhensibles. Personnellement je suis ravie de mon ordissimo et je progresse de jours en jours Bravo ordissimo et a toute l'équipe. Continuez à nous faciliter "la tâche" 😊 Pourrions nous avoir un jour un peu plus de choix concernant "les smileys" ? Merci Brice et bon week-end 😊




clemency
Le 21/10/2017 à 18:11

J'ai un Ordissimo depuis 2010 , la version 1 à l'époque . Depuis je me suis fait plaisir et j'ai acheté le grand écran en 2014 nouvelle version , et je ne le regrette pas ... Beaucoup de mes connaissances rament avec des ordis achetées en grandes surface , compliqués , ils me demandent comment je fais pour leur répondre si vite avec photos jointes etc.... Et je leur réponds avec Ordissimo cela me prends deux minutes !!!!! Bravo à toute l'équipe Ordissimo et continuez à nous fabriquer vos petites merveilles Robert 😊



Dan37
Le 01/12/2017 à 11:56

Merci à Brice et son équipe pour cette belle idée de proposer un matériel informatique à une génération qui n'est pas née avec ces outils. Intrigué par ces nouvelles techniques, j'ai cherché un certain temps comment m'en rapprocher, et voilà 5 ans que j'ai trouvé ordissimo. Je suis loin d'avoir essayé de maîtriser toutes les fiches techniques, mais elles sont remarquablement bien faites, et je félicite vivement leurs concepteurs. Merci à vous.



Louissette
Le 21/10/2017 à 18:00

J'aime mon «ordissimo» Il a changé ma vie.


Grâce à lui, j'ai le plaisir de réaliser des diaporamas et des vidéos que je publie.

Je ne pourrai plus m'en passer.
Merci à toute l'équipe si sympathique.

Mariepaule Flamand
Le 17/12/2017 à 12:37


BONJOUR,

C'est mon deuxième Ordissimo et je suis enchantée.



Pierre le montois
Le 21/10/2017 à 16:26

Un seul défaut : quand on y a goûté , on ne peut plus s'en passer . Les autres ordi nous semblent stupides!



Christine
Le 21/10/2017 à 10:04

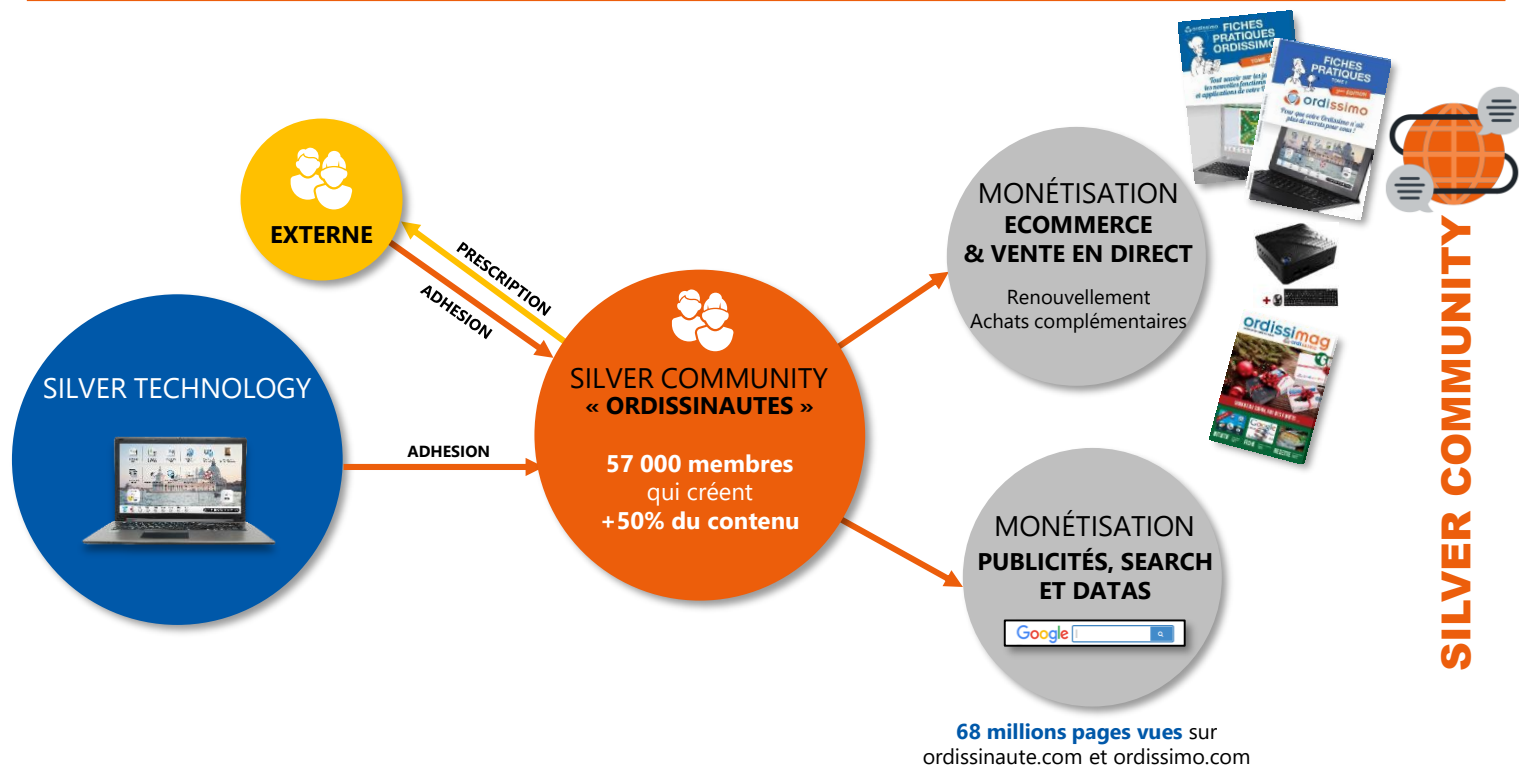
J'aime mon Ordissimo. Je vois la différence entre mon ordinateur au travail et mon ordissimo. Je me demande pourquoi les autres ordinateurs n'adoptent pas ce clavier simple. Parfois , au travail , j'utilise deux ou trois doigts pour un symbole alors qu'il est si simple d'avoir une seule touche . Bizarre! Merci à l'équipe Ordissimo ❤️ 😊



SILVER TECHNOLOGY

Source : Site ORDISSINAUTE.FR

COMMUNAUTÉ ACTIVE ET FIDÉLISÉE

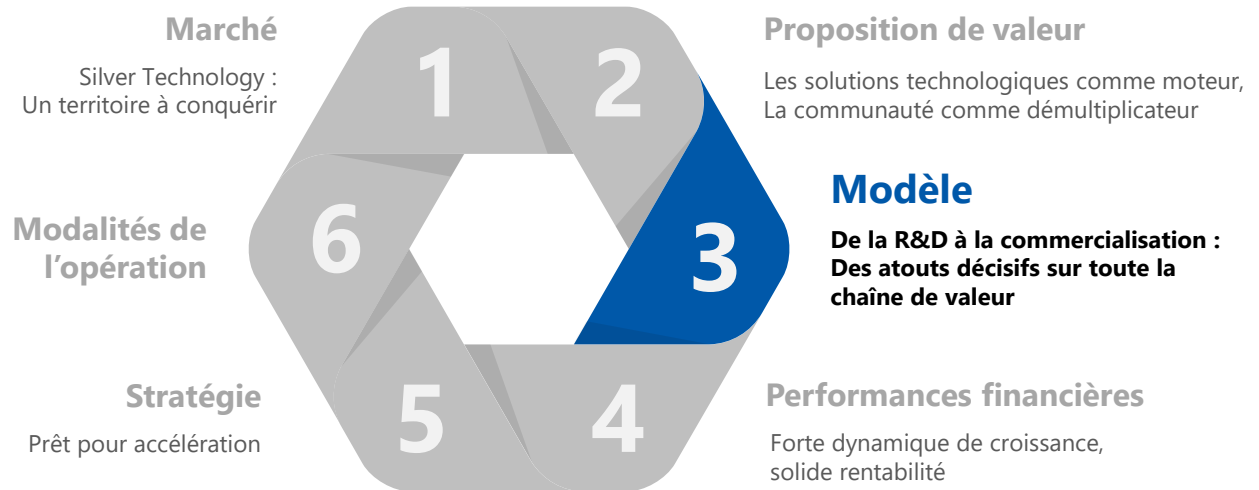


COMMUNAUTÉ ACTIVE ET FIDÉLISÉE



NOV 2015 : A partir de Novembre 2015 jusqu'à Janvier 2017, les ordissinautes ont été consultés concernant le produit en général jusqu'à des sujets plus précis (fonctions de l'appareil, prix...)

SOMMAIRE



DES ATOUTS DÉCISIFS SUR TOUTE LA CHAÎNE DE VALEUR



R&D : 15 ANS D'INVESTISSEMENT



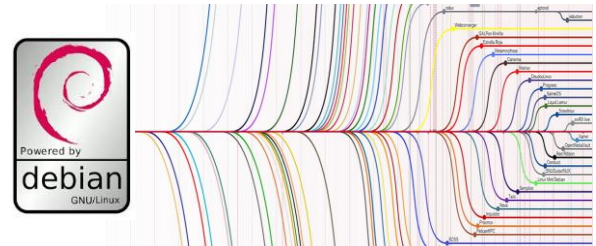
Système d'exploitation : Linux

- Les équipes contrôlent l'intégralité du parc informatique (mises à jour)
- Indépendants des éditeurs de logiciels (open source)
- Les ordinateurs sont sécurisés (les virus sont quasiment inexistants sur Linux)




Surcouche propriétaire conçue par les équipes d'ORDISSIMO

Ordissimo est l'unique propriétaire de la surcouche développée qui donne aux solutions de la marque une interface reconnaissable et une ergonomie élaborée spécifiquement pour ses utilisateurs



Part des dépenses R&D dans le chiffre d'affaires en moyenne de **10%** sur les 5 dernières années

PRODUCTION EXTERNALISÉE

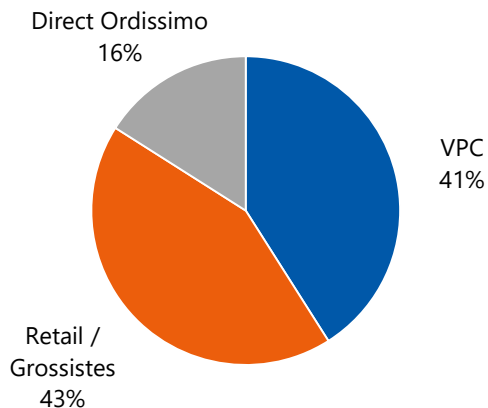
- Externalisation auprès de plusieurs partenaires asiatiques sponsorisés par 
- Production standardisée
- Des partenaires dimensionnés pour accompagner la croissance (possibilité de multiplier les volumes par 10)
- Durée moyenne des 3 collaborations : 3 ans



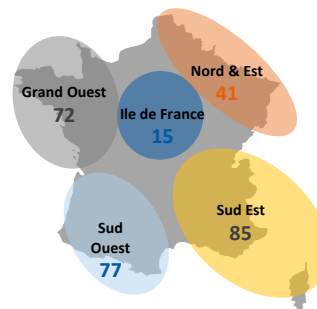
- Structure de coûts limitée
- Aucun risque sur les stocks de composants
- Encadrement des stocks de produits finis
- Aucune dépendance fournisseurs

UNE DISTRIBUTION AFFINITAIRE ET MULTICANAL

Répartition du chiffre d'affaires par réseaux de distribution
(CA 2017 hors communauté)



Maillage du territoire Français :
Près de 300 points de ventes



Des grossistes permettant un accès à
l'ensemble du marché européen



Chiffre d'affaires 2016 :
26 Mds\$ dont 61% en Europe
En Europe : 18 pays avec 11 centres
logistiques



Présents dans **160 pays**
avec 154 centres logistiques

Une représentation dans des enseignes de 1^{er} plan



15 points
de vente

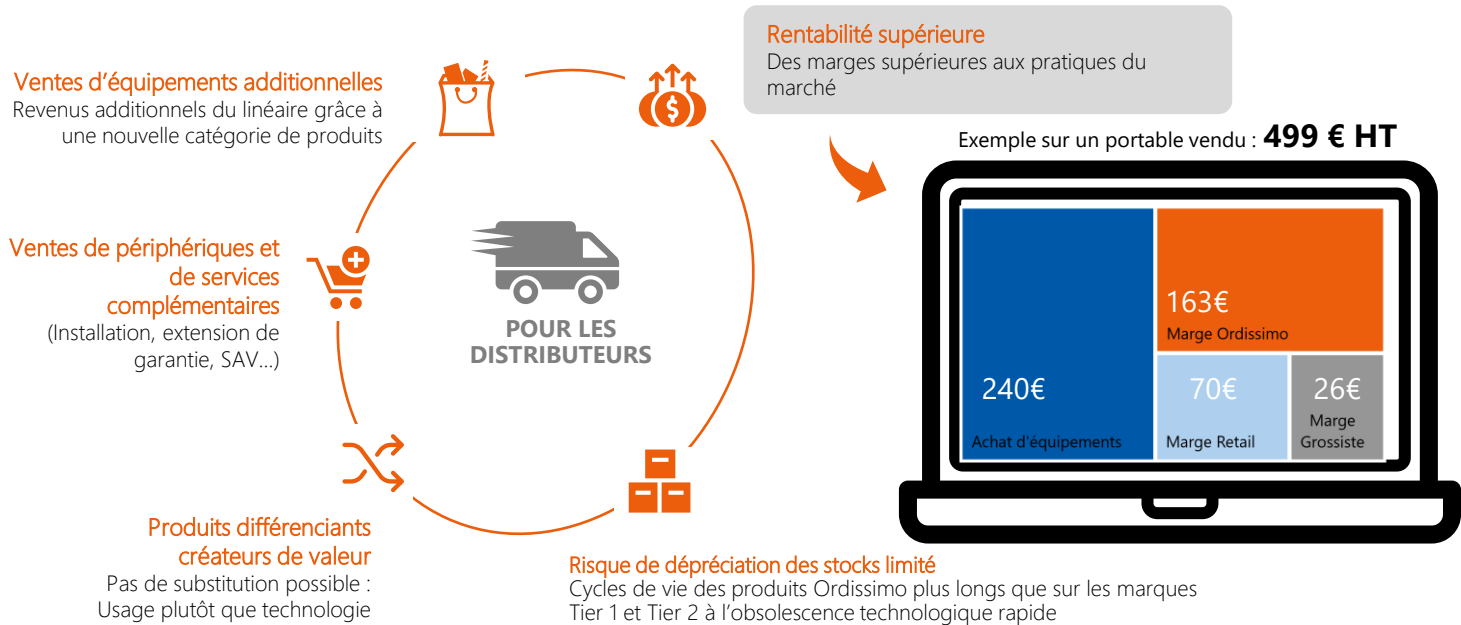


30 points
de vente



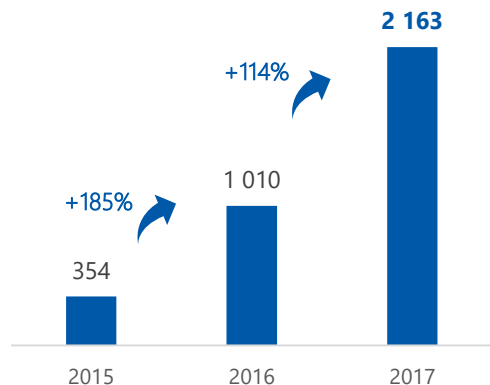
5 points
de vente

DES DISTRIBUTEURS MOBILISÉS POUR UNE MEILLEURE RENTABILITÉ



VPC : UN PUISSANT VÉHICULE DE VENTES ET DE NOTORIÉTÉ

Evolution solide du chiffre d'affaires sur les VPC (en K€)



Nouveau partenariat VPC signé aux UK :

IdealWorld, n°2 local

Début des ventes prévu en juillet 2018

Un modèle éprouvé

Bénéfices VPC

- Marge/minute élevée
- Relation de confiance
- Produits différenciants



Bénéfices Ordissimo

- Publicité TV, bénéfique pour le retail
- Visibilité sur le carnet de commande

Une efficacité démontrée



TÉLÉSHOPPING 2016 :

- Jusqu'à 800 ordissimo vendus par émission
- **30 millions** de téléspectateurs
- Entre **100 000 et 150 000** téléspectateurs par émission

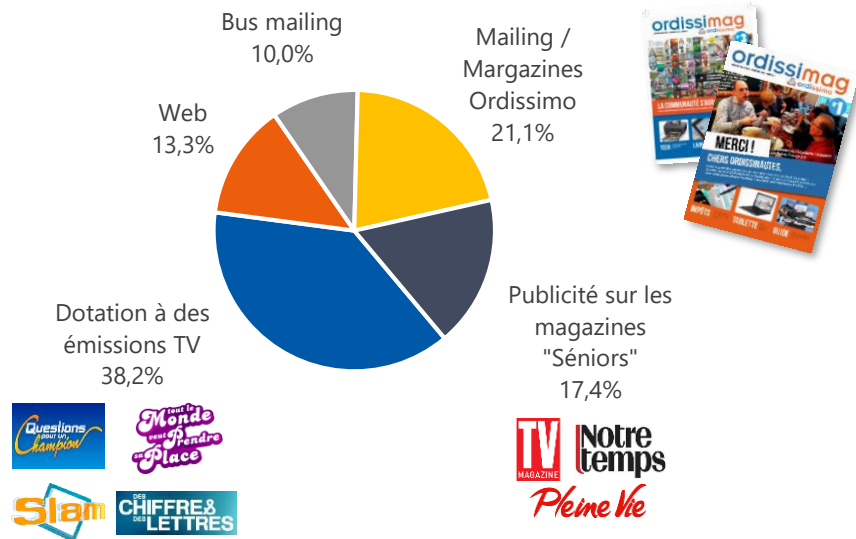
DEAL téléshopping : Contrats d'un an - Remise variable de 2 à 8% en fonction du volume vendu - Sans engagement de volume

La confiance des leaders



UN FORT ROI SUR LES ACTIONS MARKETING

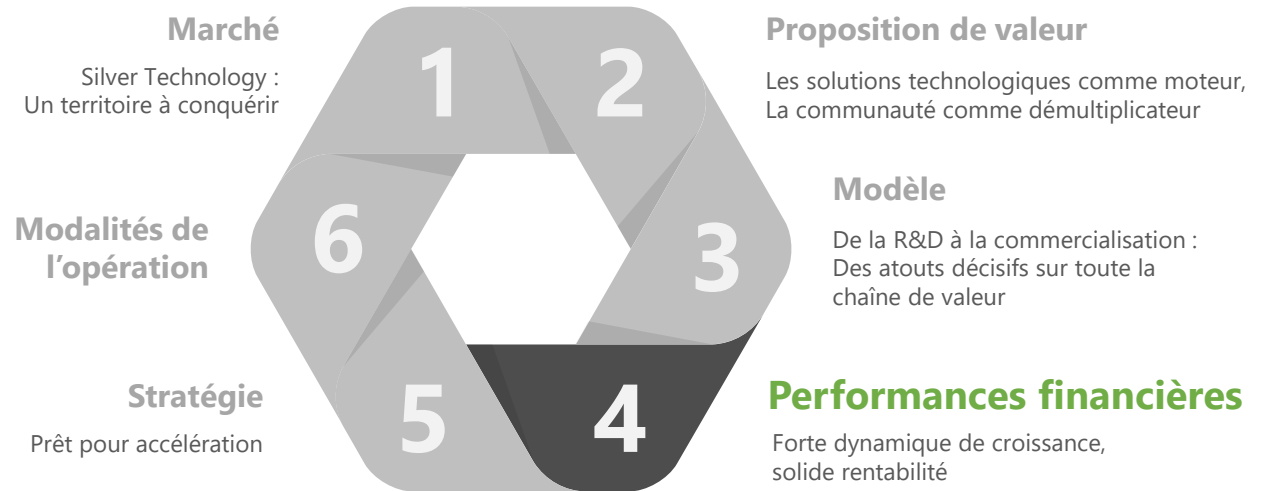
Répartition des budgets marketing (en %, 2017)



- Des campagnes à forte résonance auprès des seniors pour des budgets encadrés
- Dépenses marketing 2017 : 301 K€
- 5,2% du chiffre d'affaires

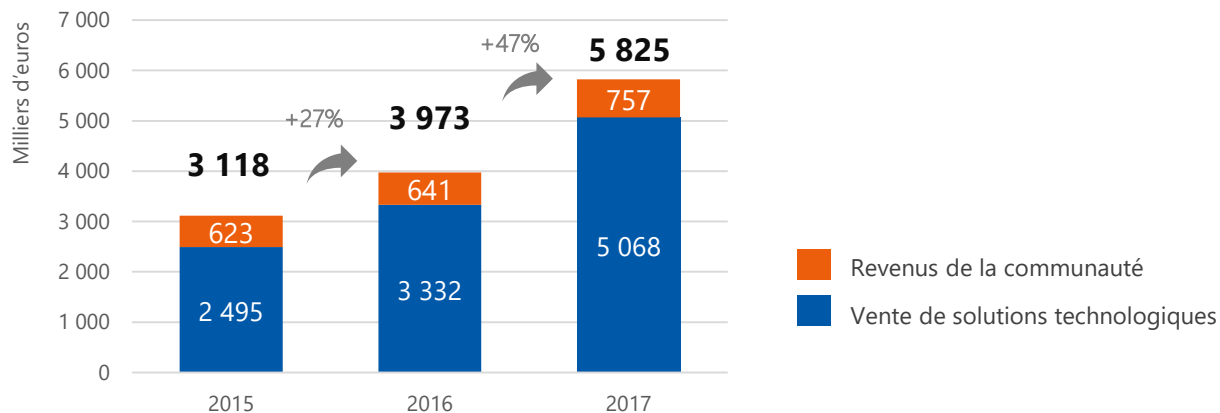
Janvier 2018 :
Plus de 250 spots TV ciblés

SOMMAIRE



UNE CROISSANCE FORTE...

Evolution du chiffre d'affaires (en milliers d'euros)



COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ

ANNUEL

(en K€)	2016	2017	VARIATION	
Chiffre d'affaires	3 973	5 825	47%	• Solide progression des ventes
Autre produits d'exploitation	510	429	-16%	
Achat consommé	-1 836	-2 914	59%	
Marge brute	2 136	2 911	36%	• Maîtrise du niveau de marge brute qui reflète l'évolution de mix-produit
Marge brute en % du CA	53,8%	50,0%	-3,8 pts	• 15 personnes
Charges de personnel	-800	-894	12%	• +9 ETP sur 2017 (R&D, SAV et communauté)
Autres charges d'exploitation	-1 277	-1 450	14%	
EBITDA	543	961	77%	
EBITDA en % du CA	13,7%	16,5%	+2,8 pts	• Politique d'amortissement des logiciels : 5 ans
Dotations aux amortissements	258	309	20%	
EBIT	285	652	129%	
Résultat financier	-28	-38	36%	
Résultat exceptionnel	0	-2	Ns	
Impôt sur les bénéfices	65	66	2%	• Crédit d'impôt innovation : ~50 K€/an
Résultat net	322	678	111%	
Résultat net en % du CA	8,1%	11,6%	+3,5 pts	

Rentabilité déjà établie

*chiffre d'affaires 2017 non audité

BILAN SIMPLIFIÉ

<i>(en K€)</i>	31/12/2016	30/12/2017	
Immobilisations nettes & autres actifs non courants	873	1 022	Actif Immobilisation des logiciels
Actifs courants	1 821	2 533	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	889	938	Trésorerie nette positive
TOTAL ACTIF	2 694	3 555	
Capitaux propres	792	1 033	Passif Réduction de capital (Juin 2017)
Autres fonds propres et provisions	242	184	
Dettes Financières	433	640	
Dettes d'exploitation	1 102	1 623	
Dettes diverses	124	75	
TOTAL PASSIF	2 694	3 555	

Structure financière saine

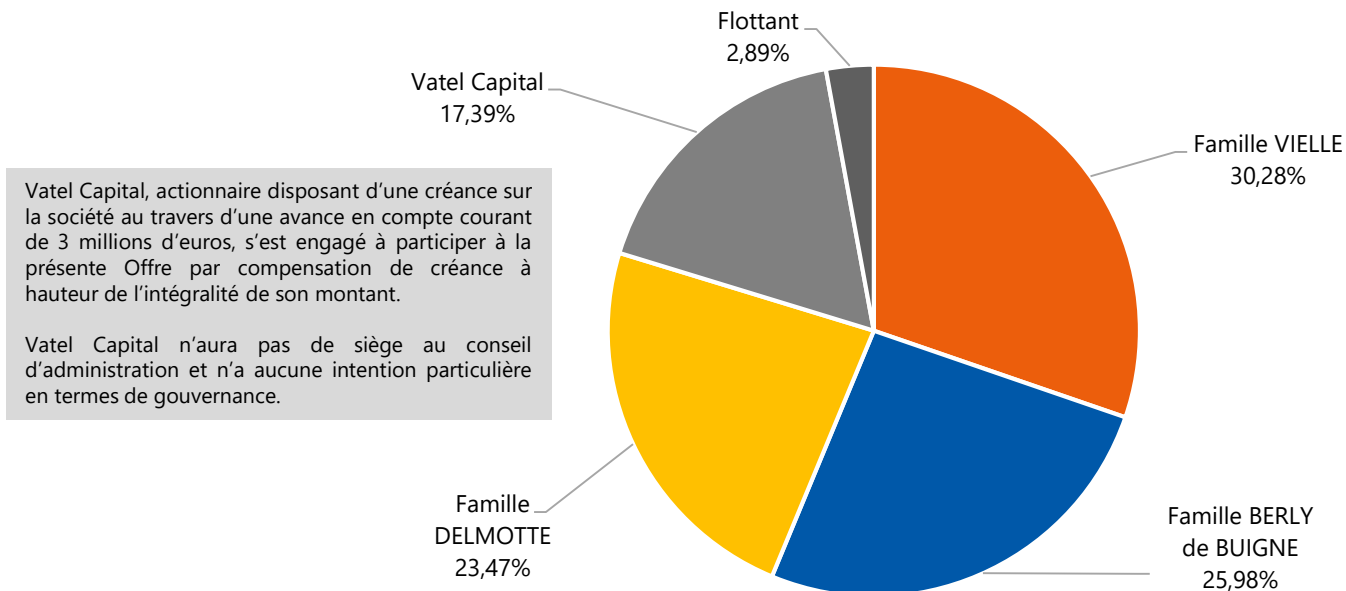
TABLEAU DE FLUX DE TRESORERIE

<i>Normes françaises (en K€)</i>	31/12/2016	30/12/2017	
Résultat net	322	678	
Marge brute d'autofinancement	551	986	
Variation du BFR	317	-208	
Flux nets liés à l'activité	868	778	• Activité génératrice de cash
Flux nets liés à l'investissement	-225	-439	
Augmentation / Réduction de capital	0	-438	• Réduction de capital (Juin 2017)
Emissions d'emprunts	212	394	
Remboursement d'emprunts	-133	-239	
Flux nets liés au financement	78	-283	
Trésorerie d'ouverture	160	881	
Variation de trésorerie	721	57	
Trésorerie de clôture	881	938	

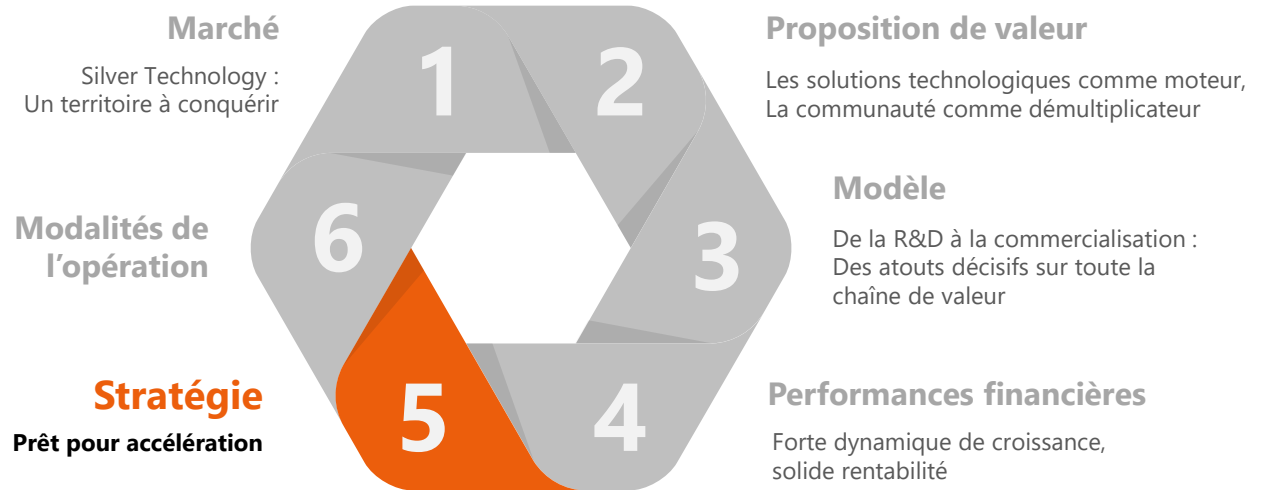
Trésorerie significativement positive

STRUCTURE DU CAPITAL

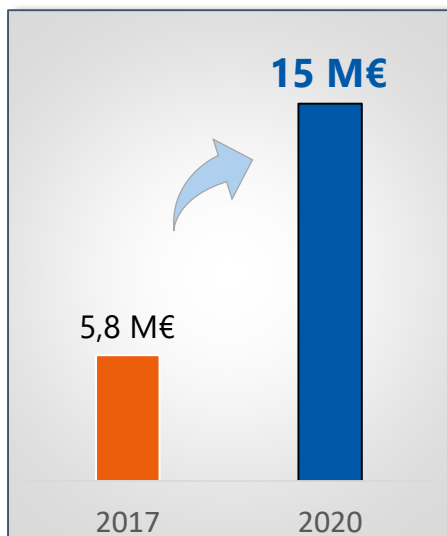
AU 30/04/2018



SOMMAIRE



NOTRE AMBITION POUR 2020



Chiffres d'affaires 2017 audités

01 RENFORCER NOTRE PÉNÉTRATION EN FRANCE

ÉLARGISSEMENT DU CATALOGUE PRODUITS

- Prise de position sur le marché du smartphone avec le lancement du Numéro1
- Avec toujours une marge brute supérieure à 40%
- Préparation de l'opération de lancement de la 4ème génération d'ordinateurs portables

EXTENSION DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION

- Développement des actions marketing et merchandising pour :
 - L'ouverture de nouveaux points de vente
 - L'augmentation du trafic en magasins et la conversion sur le point de vente
- Amélioration de la disponibilité produits
- Partenariats avec des grands acteurs du E-commerce **Grosbill**
Le meilleur de l'High-Tech
- Intensification des opérations avec la VPC :
 - Carnet de commandes 2018 déjà sécurisé pour 40% du CA VPC 2017

AUGMENTATION LES REVENUS DE LA COMMUNAUTÉ

- Extension de la communauté des « Ordissinautes » :
 - Présence accrue sur les réseaux sociaux
 - Campagnes e-mailing...
-  **E-commerce** : extension de la gamme de produits (lancement du smartphone)
-  **Publicité** : enrichissement du contenu monétisable (vidéo)
-  **Datas** : consolidation et enrichissement des bases pour une meilleure valorisation grâce au ciblage



SILVER TECHNOLOGY



SILVER COMMUNITY

02 DUPLIQUER NOTRE MODÈLE SUR DE NOUVEAUX PAYS

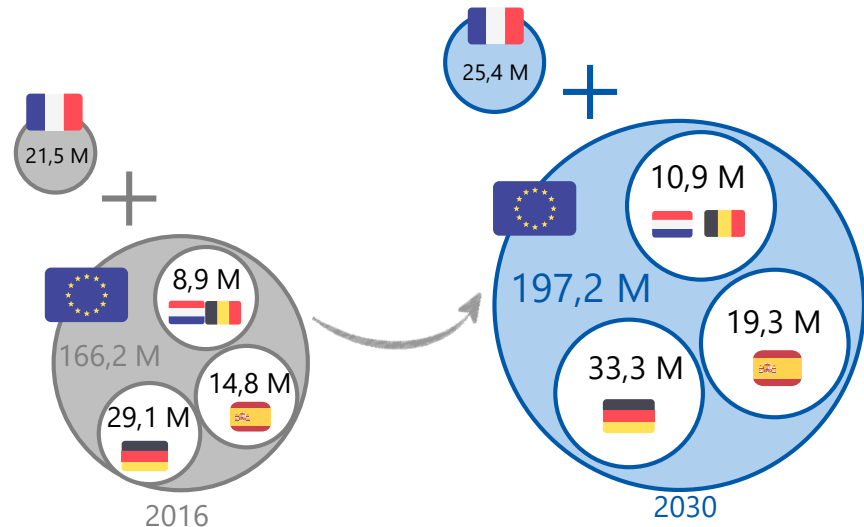
Stratégie double à l'international

- Modèle VPC (approche globale)
- Distribution sur des pays ciblés (Allemagne, Benelux, Espagne)

Nos atouts pour réussir

- Des partenaires grossistes déjà européens (Ingram, Tech Data)
- Des méthodes marketing et commerciales parfaitement duplicables : VPC puissants, campagnes TV à moindre coût,...
- Recrutement d'un responsable du développement international en novembre 2017

Évolution de la population de plus de 55 ans



Sources : Population Estimates and Projections, World Bank Group (Octobre 2017)

03 SAISIR LES OPPORTUNITÉS D'ACQUISITIONS



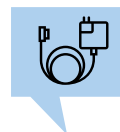
NOS CRITÈRES D'ACQUISITION



**PRODUITS
INNOVANTS**



**À VALEUR
AJOUTÉE**



**A DESTINATION
DES SENIORS**

Exemples :
Smartframe, Tablettes, Réveil connecté



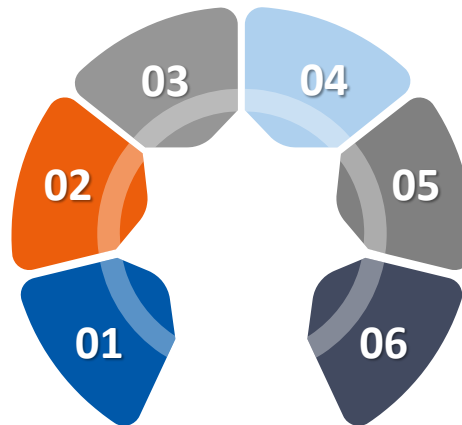
Gain de temps par
l'acquisition d'une
technologie

POURQUOI INVESTIR DANS ORDISSIMO ?

Une communauté en progression continue source de revenus croissants et fortement contributifs

Des solutions technologiques sans concurrence directe plébiscitées par les seniors

Un pionnier de la Silver Economy sur un marché en fort développement

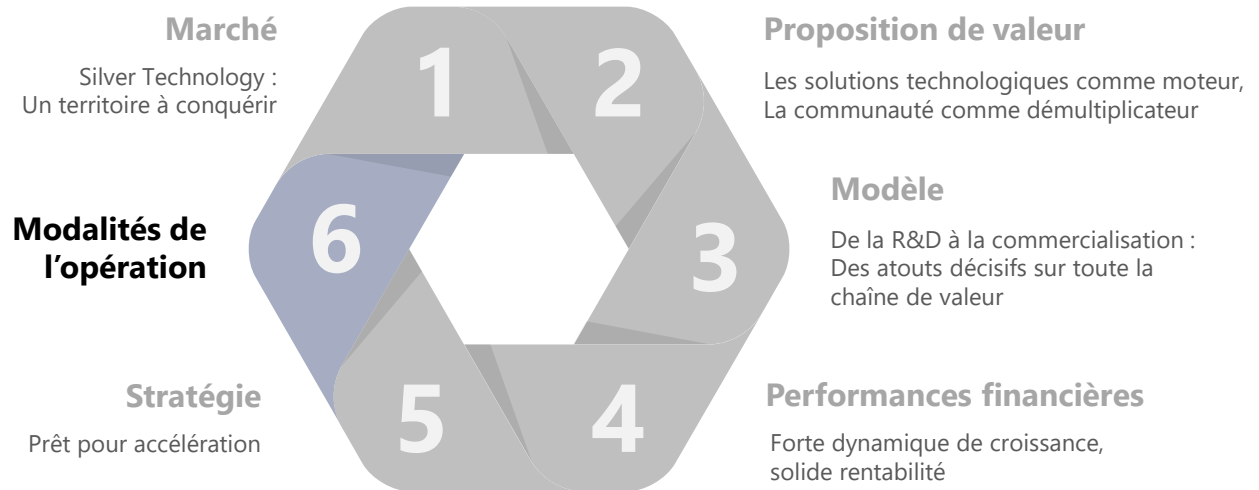


Une production externalisée, une distribution affinitaire et multicanal en place

Une croissance moyenne de plus de 30% sur les deux derniers exercices, une rentabilité déjà établie

Un plan de développement ambitieux porté par un modèle facilement duplicable à l'international

SOMMAIRE



PARTENAIRES DE L'OPÉRATION



**EuroLand
Corporate**

Conseil et Listing Sponsor



**BANQUE
DELUBAC & CIE**
Fondée en 1924

Prestataire de services d'investissement



**RAYMOND
JAMES**

RTO/Marketing Investisseurs Institutionnels



actifin

Communication financière

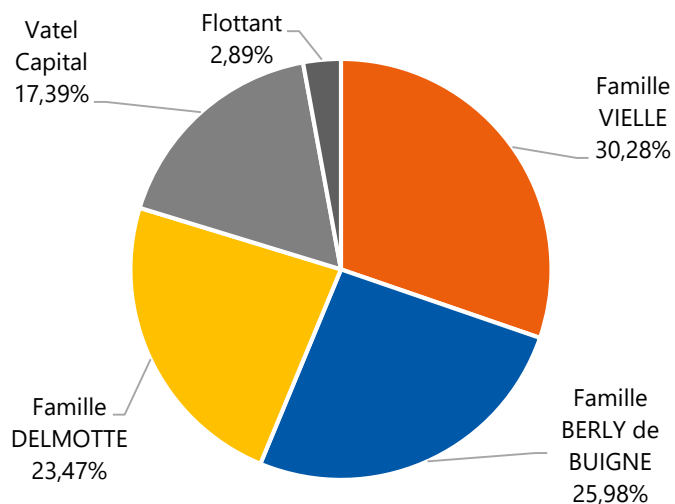
CARACTÉRISTIQUES DE L'OPÉRATION

Place de cotation	Euronext Growth Paris
Prix de l'Offre	5,28 € par action
Actions offertes	Actions Nouvelles sont des actions ordinaires de la Société
Structure de l'Offre	Taille initiale : 946 970 Actions Nouvelles, soit environ 5 M€ Clause d'Extension : 142 045 Actions Nouvelles, portant l'Offre à environ 5,75 M€
Type de placement	Offre au public en France sous la forme d'une « Offre à Prix Ferme » (« OPF »), Placement Global auprès d'investisseurs institutionnels en France et hors de France (hors Etats-Unis d'Amérique, Japon, Australie, Canada, Belgique...) (« PG »)
Engagements de souscription	3 M€ de la part de Vatel Capital, par compensation de créance
Engagements d'abstention et de conservation	Engagement d'abstention de la Société : 180 jours ; Engagement de conservation des managers: 360 jours ; Engagement de conservation de VATEL CAPITAL : 180 jours*.

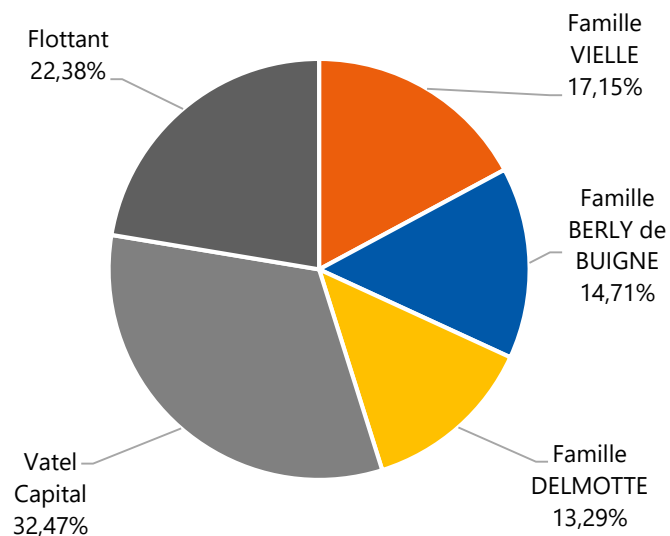
*en cas de réalisation de l'opération d'introduction en bourse limitée à 75 % du montant initialement prévu du fait de l'insuffisance des souscriptions. Cela concerne 100% des actions détenues par VATEL CAPITAL au jour de la signature de l'engagement de conservation en date du 20 juin 2018, soit 17,39 % du capital de la Société avant opération.

STRUCTURE DU CAPITAL

AVANT L'OFFRE



APRÈS L'OFFRE ET EXERCICE INTÉGRAL DE LA CLAUSE D'EXTENSION



CALENDRIER INDICATIF DE L'OPÉRATION

21 JUIN 2018	Visa de l'AMF sur le Prospectus
22 JUIN 2018	<ul style="list-style-type: none">- Diffusion du communiqué de presse annonçant l'Offre- Ouverture de l'OPF et du Placement Global
4 JUILLET 2018	<ul style="list-style-type: none">- Clôture de l'OPF à 17 heures (heure de Paris) pour les souscriptions aux guichets et à 20 heures (heure de Paris) pour celles par Internet- Clôture du Placement Global à 17 heures (heure de Paris)
5 JUILLET 2018	Diffusion du communiqué de presse indiquant le nombre définitif d'Actions Nouvelles et le résultat de l'Offre et l'exercice éventuel de la Clause d'Extension
9 JUILLET 2018	Règlement-livraison de l'OPF et du Placement Global
10 JUILLET 2018	Début des négociations des actions sur Euronext Growth