

Résultats annuels 2017 : amélioration engagée au 2nd semestre et confirmation de l'objectif de rentabilité fin 2018

Bluelinea, opérateur d'objets et services connectés dédiés à l'accompagnement, au réconfort et à l'assistance des personnes âgées, handicapées ou fragiles, annonce ses résultats annuels 2017.

L'analyse des résultats 2017 témoigne de la capacité de Bluelinea à entretenir une dynamique continue de croissance et à engager la réduction de ses coûts fixes afin d'entrer, comme prévu, dès 2018, dans un cercle vertueux de croissance rentable.

Données en k€ - normes comptables françaises ¹	<u>2016</u>	<u>S1 2017</u>	<u>S2 2017</u>	<u>2017</u>
Chiffre d'affaires	5 489	2 744	3 158	5 902
Total des produits d'exploitation ²	6 740	3 126	3 610	6 736
Marge brute³	3 876	2 013	2 371	4 384
Taux de marge brute⁴	71%	73%	75%	74%
Charges d'exploitation ⁵	(6 517)	(3 260)	(3 100)	(6 360)
Dotations aux amortissements et provisions	(1 050)	(566)	(785)	(1 351)
Résultat d'exploitation	(3 691)	(1 813)	(1 514)	(3 327)
Résultat exceptionnel	(135)	(33)	(202)	(235)
Crédit d'Impôts Recherche	521	-	569	569
Résultat net	(3 313)	(1 844)	(1 147)	(2 991)

De nouveaux leviers au service de la croissance

Après une année 2016 de transition, Bluelinea a dévoilé, il y a un an, un plan stratégique destiné à amplifier la dynamique commerciale et retrouver ainsi une croissance à la hauteur des ambitions du Groupe.

Dans cette perspective, la société a mené, en 2017, un développement associant croissance organique et externe avec :

- Un renforcement de l'offre par les lancements de **Sara**[®] (Service d'Accompagnement, de Réconfort et d'Assistance 24h/24) et **BlueGard 2**, la nouvelle génération du bracelet connecté ;
- La mise en œuvre des partenariats structurants avec notamment la Croix-Rouge française dans le cadre d'**EHPADOM**, lancé fin 2017 en Ile-de-France avec le soutien de l'Agence régionale de Santé IDF ;
- La reprise de l'activité de vente directe aux particuliers de Santé Service, permettant ainsi de faire profiter des services de Bluelinea à 5 250 nouveaux abonnés dans toute la France.

Ce plan d'actions a permis à la société d'augmenter son chiffre d'affaires consolidé de l'année 2017 de +8% par rapport à 2016, pour atteindre 5,9 M€ au 31 décembre 2017.

Sur l'exercice, les revenus récurrents issus de l'activité B2C s'élèvent à 3,8 M€ et représentent 64% du chiffre d'affaires annuel. Le Groupe accompagne désormais 26 551 familles (+8 784 abonnés en un an), que ce soit pour prendre soin de leurs parents, grands-parents et aussi de leurs proches en situation de handicap. Le solde des revenus provient de l'équipement des établissements de soin (B2B).

¹ Données auditées. Le rapport financier sera mis en ligne au plus tard le 30 avril 2018 sur le site Internet de la société www.bluelinea.com

² Incluant la production immobilisée, les subventions d'exploitation et reprises sur provision

³ Chiffre d'affaires – achats consommés

⁴ Marge brute / Chiffre d'affaires

⁵ Hors achats consommés et retraité de l'impact de la production immobilisée

Une perte nette réduite de 38% entre le 1^{er} et le 2nd semestre 2017

Le volet « offensif » du plan stratégique, qui a permis ce retour à la croissance, était associé à un volet « défensif » d'optimisation de la structure de coûts, pour un montant total de 1 240 k€ en année pleine (soit essentiellement en 2018), et de gestion de la trésorerie (cf. infra). C'est donc essentiellement grâce au retour de la croissance que Bluelinea a réussi à engager une amélioration sensible de ses résultats entre le 1^{er} semestre et le 2nd semestre 2017.

La perte nette a ainsi été réduite de 38% entre le 1^{er} semestre 2017 (1 844 k€) et le 2nd semestre 2017 (1 147 k€). Le résultat net de l'année 2017 ressort ainsi à -2 991 k€ contre -3 313 k€ un an plus tôt. Ce résultat intègre 850 k€ de charges à caractère non récurrent (coûts liés à la préparation du plan et à la mise en œuvre du plan et résolution du différend avec l'administration fiscale) qui sont venues minorées l'amélioration des résultats.

Une très bonne gestion de la trésorerie

Comme indiqué à plusieurs reprises, la gestion de la trésorerie a fait partie des enjeux prioritaires de l'année 2017. La parfaite exécution du volet « défensif » du plan stratégique a permis de réduire le besoin en fonds de roulement (BFR) de 1 367 k€ sur l'exercice. Les flux nets de trésorerie liés à l'activité⁶ sont ainsi ressortis à -149 k€ contre -2 240 k€ en 2016.

La société a ainsi pu maintenir son effort de R&D (709 k€ de frais de développement immobilisés), poursuivre l'équipement de ses abonnés en dispositifs connectés (acquis pour 549 k€ puis loués) et acquérir l'activité de vente directe aux particuliers de Santé Service (250 k€) tout en terminant l'exercice avec une trésorerie nette positive de 1 157 k€.

Au 31 décembre 2017, Bluelinea disposait de 6 350 k€ de fonds propres pour une trésorerie nette de toutes dettes financières⁷ de 747 k€.

Afin d'optimiser l'utilisation de ses ressources financières, Bluelinea a mis en place, depuis le 1^{er} février 2018, un contrat de location des objets connectés mis à disposition de ses abonnés. La société n'a ainsi plus à faire l'avance de trésorerie pour acquérir ces équipements et supporte seulement une charge mensuelle étalée sur la durée de vie moyenne de ces produits (60 mois).

Un plan d'économie de 700 k€ en 2018 et la rentabilité dans le viseur du Groupe Bluelinea

En 2018, Bluelinea souhaite amplifier progressivement sa dynamique de croissance selon 3 axes :

- En **B2C**, engager une croissance à 2 chiffres grâce à la mise en œuvre d'une stratégie de marketing direct et digital à destination des prescripteurs et des familles sans oublier le soutien commercial de partenaires de 1^{er} plan comme des structures de services à la personne, de réseaux et d'acteurs de la protection sociale comme le Groupe APICIL ;
- En **B2B**, renouer avec la croissance via le déploiement de l'offre d'équipements, aujourd'hui proposée uniquement aux EHPAD, vers l'ensemble des établissements de santé ;
- En **B2B2C**, générer les premiers revenus de son offre « EHPAD au Domicile » et « RETOUR au Domicile » pour proposer aux particuliers comme aux professionnels, une solution alternative au « tout domicile » ou au « tout établissement ».

En parallèle, les efforts réalisés sur la masse salariale et les autres frais de structure doivent permettre de réaliser une économie de 700 k€ en année pleine afin d'abaisser significativement le seuil de rentabilité qui doit être atteint en 2018.

L'ensemble des équipes est mobilisé sur ces objectifs de croissance et de rentabilité.

Prochain rendez-vous : Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2018, le mercredi 18 avril 2018 (avant bourse).

⁶ Marge brute d'autofinancement + variation du BFR

⁷ Disponibilités + VMP – emprunts et dettes auprès des établissements de crédit – emprunts et dettes financières divers

« Prendre soin de vos parents, qu'ils soient à domicile ou en EHPAD. » Tel est l'objectif principal de Bluelinea, la première SilverTech cotée sur Euronext Growth (ALBLU - FR0011041011). Pour l'atteindre, notre équipe œuvre jour et nuit à cette mission, portée par la véritable promesse aux familles que l'on souhaite tenir au quotidien.



Par sa plateforme d'écoute 24h24 et son bouquet de services connectés BlueHomeCare®, la société se positionne comme le conseiller des familles à domicile en permettant de les accompagner jour et nuit. Aujourd'hui, plus de 25 000 particuliers font ainsi confiance aux offres innovantes de Bluelinea. Du Pack Jeune Senior pour bien commencer sa retraite jusqu'à l'EHPAD connecté, des offres de Bouton d'Appel Famille au bracelet d'autonomie pour personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, Bluelinea innove en proposant des solutions adaptées à chaque situation de la vie. **Cette démarche permet ainsi de prolonger l'espérance de vie en bonne santé de chacun.**



Contacts Investisseurs :

Contacts Presse :

Laurent LEVASSEUR
Président du Directoire
contact@bluelinea.com
01 76 21 70 60

Adrien WESTERMANN
Directeur de la Communication
adrien.westermann@bluelinea.com
01 76 21 70 60

Jérôme FABREGUETTES-LEIB
Relations Investisseurs
bluelinea@actus.fr
01 53 67 36 78

Vivien FERRAN
Relations Presse
vferran@actus.fr
01 53 67 36 34