



Communiqué de Presse
Clapiers, le 6 janvier 2022

POURSUITE DE LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE SOUTENUE : CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2021-2022 : +31%

OSMOZIS (FR0013231180 - ALOSM), le spécialiste de la transition digitale des campings et villages vacances, publie son chiffre d'affaires non audité du premier trimestre de l'exercice 2021-2022 (période du 1er septembre 2021 au 30 novembre 2021).

En k€	T1 2020-2021	T1 2021-2022	Variation
SERVICES PREMIUM D'ABONNEMENT	385	715	+86%
<i>En % du chiffre d'affaires total</i>	48%	69%	+21 pts
dont services connectés	100	299	+199%
dont WiFi Premium	285	416	+46%
CONSOMMATION PÉRIODIQUE WiFi	410	330	-20%
<i>En % du chiffre d'affaires total</i>	52%	32%	-21 pts
TOTAL GROUPE	795	1045	+31%

Dans la continuité d'un exercice 2020-2021 qui a vu Osmozis conjuguer forte croissance et rentabilité ([voir communiqué](#)), la Société a poursuivi cette dynamique au premier trimestre 2021-2022. En effet, le chiffre d'affaires des trois premiers mois de l'année a ainsi atteint 1 045 k€, en hausse de +31% par rapport au premier trimestre 2020-2021 et en hausse de +67% par rapport au premier trimestre 2019-2020 (626 k€).

Osmozis a ainsi accéléré le déploiement de sa gamme complète de produits et services connectés face à une demande soutenue de la part des exploitants de campings dans un contexte de stabilisation de la situation sanitaire.

Au 30 novembre 2021, les **Services Premium d'abonnement** représentent 69% du chiffre d'affaires du Groupe, contre 48% à la même date de l'exercice précédent. Ces revenus récurrents à plus forte valeur ajoutée, issus de contrats long terme (3 à 6 ans) directement facturés aux exploitants, sont décorrélés de la fréquentation des établissements. Ils sont ainsi lissés dans le temps et offrent une plus large visibilité.



En synthèse par segment :

- Le chiffre d'affaires des **Services Premium d'abonnement**, axe central de la stratégie de déploiement commercial, a connu une croissance de +86% et atteint 715 k€ grâce notamment aux **Services connectés** qui ont triplé par rapport au premier trimestre 2020-2021, passant de 100 k€ il y a un an, à 299 k€ au 30 novembre 2021. OsmoPower/Water et OsmoKey poursuivent leur forte dynamique de croissance et contribuent dorénavant significativement au chiffre d'affaires du segment. Le **WiFi Premium** a lui aussi progressé significativement à +46% pour atteindre 416 k€ ;
- La **Consommation Périodique** WiFi ressort à 320 k€ en baisse de 20%, en lien avec la stratégie d'Osmozis de transformer cette consommation en WiFi premium à plus forte valeur ajoutée. Pour accélérer cette transition, la Société ne commercialise plus cette formule auprès des nouveaux clients depuis le 1^{er} septembre 2021.

Au-delà de la transformation de consommation périodique en premium, le service d'accès WiFi au global (Consommation Périodique + Service Premium WiFi) voit son chiffre d'affaires progresser de +7% par rapport au premier trimestre 2020-2021 passant de 695 k€ à 746 k€, illustrant une demande toujours dynamique sur ce segment.

PERSPECTIVES DE CROISSANCE RENTABLE RENOUVELÉE

Dans la continuité de ce premier trimestre réussi, Osmozis ambitionne de consolider la trajectoire de croissance rentable de ses activités sur l'ensemble de l'exercice 2021-2022, avec un chiffre d'affaires en forte augmentation, un EBE supérieur à celui de l'exercice précédent (3,2 M€) et une marge d'EBE/Chiffre d'affaires qui devrait se maintenir au-delà de 33%. Cette croissance rentable viendra mécaniquement améliorer la trésorerie d'Osmozis. En outre, l'arrêt de la commercialisation de la formule « partage », associée à la consommation périodique, aura également un effet favorable sur la trésorerie d'environ 1 M€ par an.

Compte tenu des incertitudes liées à la pandémie de COVID-19, le Groupe conditionne la réalisation de son ambition à la stabilisation de la situation sanitaire à partir du printemps 2022.

À moyen terme, Osmozis entend poursuivre son développement commercial, tout en maintenant sa trajectoire de rentabilité, en se concentrant sur les axes stratégiques suivants :

- L'augmentation des revenus par emplacement, avec la montée en puissance de la vente des Services Premium d'abonnement, comprenant une gamme complète de services IoT. Le potentiel commercial de cette gamme s'est fortement renforcé durant l'exercice, du fait du contexte sanitaire actuel, notamment la serrure connectée OsmoKey, qui s'est imposée comme une solution novatrice permettant une arrivée sécurisée des vacanciers dans les campings avec une plus grande flexibilité ;
- La poursuite de l'optimisation de la structure de coûts et le strict contrôle des charges d'exploitation pour améliorer la performance du Groupe. Dans ce cadre, Osmozis a mis en place un nouvel environnement digital de gestion interne qui permettra un suivi de la rentabilité de chaque projet et ainsi une optimisation des coûts dans le temps.

L'innovation continue, au travers d'une politique ambitieuse de R&D, pour poursuivre l'enrichissement de la gamme de Services connectés. La proximité d'Osmozis avec les exploitants des établissements d'hôtellerie de plein air lui permet d'identifier précisément les besoins du secteur puis d'apporter des réponses précises et novatrices. Dans ce cadre, Osmozis continuera à développer des solutions avancées pour le mobil-home connecté (sécurité, confort, gestion des ressources eau-électricité-gaz, connectivité...) quelle que soit sa



marque. Le marché potentiel de ce service est d'environ 2,5 millions de mobil-homes en Europe, soit un potentiel en location de 500 M€ par an.

Gérard Tremblay, PDG d'Osmozis, commente: « *La France est le premier pays au monde en termes d'hôtellerie de plein air, hors États-Unis. Le marché dans ce secteur est un énorme potentiel pour notre entreprise. Notre positionnement avec des produits innovants et ciblés fait d'Osmozis un « One-stop-shopping » pour les campings toujours désireux d'investir pour attirer des touristes de plus en plus haut de gamme. Je crois profondément à notre futur.* »

Prochain rendez-vous :

Assemblée Générale des actionnaires le 10 février 2022

Chiffre d'affaires du premier semestre 2021-2022 le 7 avril 2022

À PROPOS D'OSMOZIS

Spécialiste de la transformation numérique des campings et résidences de vacances en Europe, OSMOZIS propose aujourd'hui à ses clients des solutions complètes d'optimisation et de gestion dématérialisée de leurs centres de vacances. En 15 ans, le Groupe a construit, acquis un parc installé, et possède près de 30 000 équipements WiFi/LoRaWan sur plus de 2 100 sites en Europe.

L'offre OSMOZIS est une solution complète de services connectés pour les espaces de vacances (accès Internet Haut Débit pour les vacanciers et services connectés professionnels pour aider les exploitants) construite sur la base de technologies innovantes dans l'Internet des Objets embarquant des technologies d'architectures brevetées en Europe. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 9,6 M€ lors de l'exercice clos le 31 août 2021.



CONTACT INVESTISSEURS

OSMOZIS

Gérard TREMBLAY

Président-Directeur Général

Tél. : 04 34 48 00 18

investisseurs@OSMOZIS.com

ACTUS finance & communication

Grégoire Saint-Marc

Relations Investisseurs

Tél. : 01 53 67 36 94

osmozis@actus.fr

CONTACTS PRESSE

La Toile des Médias

David PILO & Sylwia RUS

Relations Presse Métiers

Tél. : 04 66 72 68 55 / 06 20 67 70 37

dpilo@latoiledesmedias.com /

sylwia@latoiledesmedias.com

ACTUS finance & communication

Déborah Schwartz

Relations Presse Financière

Tél. : 01 53 67 36 35

dschwartz@actus.fr