

## Résultats semestriels 2017 : mise en œuvre des volets offensifs et défensifs du plan stratégique

Bluelinea, opérateur d'objets et services connectés dédiés au maintien à domicile de personnes fragiles et dépendantes, présente ses résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2017. L'occasion pour le Groupe de faire un point sur les avancées de son plan stratégique.

Données en k€ - normes comptables françaises <sup>1</sup>	S1 2016	S1 2017
<b>Chiffre d'affaires<sup>2</sup></b>	<b>2 588</b>	<b>2 744</b>
Total des produits d'exploitation	3 199	3 126
<b>Marge brute<sup>3</sup></b>	<b>1 821</b>	<b>2 013</b>
<b>Taux de marge brute<sup>4</sup></b>	<b>70%</b>	<b>73%</b>
Charges d'exploitation <sup>5</sup>	(2 829)	(3 260)
Dotations aux amortissements et provisions	(449)	(566)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(1 457)</b>	<b>(1 813)</b>
Résultat financier	(12)	1
Résultat exceptionnel	(8)	(33)
<b>Résultat net</b>	<b>(1 477)</b>	<b>(1 844)</b>

### Dynamique de croissance renforcée par le volet offensif

Le volet « offensif » du plan stratégique, destiné à amplifier la dynamique de croissance enregistrée au cours des deux derniers trimestres de 2016, tant par développement organique que par croissance externe, a été mis en œuvre avec succès depuis le début de l'exercice. Il s'est traduit par l'expansion du portefeuille de clients par croissance organique (+1 726 abonnés depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017) et la reprise, le 1<sup>er</sup> juin 2017, du suivi des 5 250 abonnés de l'association Santé Service en téléassistance et service de géolocalisation pour personnes Alzheimer.

Au 30 juin 2017, le nombre d'abonnés atteint ainsi 24 743 contre 17 767 au 1<sup>er</sup> janvier 2017.

**Cette dynamique commerciale s'est traduite progressivement dans le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2017 qui s'élève à 2 744 k€, en croissance de +6% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016.**

### Résultats stables hors éléments non récurrents avant les effets du volet défensif

Le plan stratégique, mis en œuvre par le Directoire depuis le début de l'année, prévoit également un volet « défensif » destiné à abaisser le seuil de rentabilité sans obérer le potentiel de développement. Ce volet se traduira par une économie nette récurrente de près de 1 240 k€ sur 12 mois.

Sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017, la structure de coûts n'étant pas encore optimisée, il en ressort un résultat net de -1 844 k€ contre -1 477 k€ au 30 juin 2016. Ce résultat semestriel 2017 intègre 406 k€ de charges à caractère non récurrent (coûts liés à la préparation du plan et à la résolution du différend avec l'administration fiscale).

<sup>1</sup> Données ayant fait l'objet d'un examen limité. Les comptes consolidés sont disponibles sur le site Internet de la société [www.bluelinea.com](http://www.bluelinea.com)

<sup>2</sup> Ventes de marchandise + production vendue

<sup>3</sup> Chiffre d'affaires – achats consommés

<sup>4</sup> Marge brute / Chiffre d'affaires

<sup>5</sup> Hors achats consommés

**La valeur ajoutée des offres de Bluelinea est illustrée par une marge brute (chiffre d'affaires – achats consommés) particulièrement élevée de 73% du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2017, en hausse de 3 points par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016.**

## **Réduction des coûts et renforcement de la trésorerie visibles dès septembre 2017**

Le volet « défensif » a été accéléré à partir de l'été avec la reconfiguration des effectifs. Sa mise en œuvre a d'ores et déjà permis de passer de 94 collaborateurs à fin juin 2017 à 77 personnes à fin septembre 2017<sup>6</sup>.

Le 1<sup>er</sup> semestre 2017 a également été marqué par le différend avec l'administration fiscale au sujet du Crédit d'Impôt Recherche (CIR) des exercices 2012, 2013 et 2014. Au 30 juin 2017, Bluelinea disposait ainsi d'une trésorerie nette<sup>7</sup> de 429 k€, contre 2 508 k€ au 31 décembre 2016, pour 7 497 k€ de fonds propres.

La décision de l'administration fiscale de valider 100% des CIR cités ci-dessus et le plan stratégique ont permis à Bluelinea de renforcer sa position de trésorerie de 905 k€ au cours du 3<sup>ème</sup> trimestre par l'encaissement du CIR 2014, du CICE et d'une partie du CIR 2016.

**Les comptes du 1<sup>er</sup> semestre 2017 ont fait l'objet d'une revue limitée par les CAC et sont disponibles sur le site Internet.**

## **L'innovation au cœur de la stratégie**

Bluelinea a poursuivi sa politique d'innovation depuis le début de l'année afin de renforcer l'attractivité de son offre de maintien à domicile en intégrant les dernières technologies en matière d'Intelligence Artificielle et d'objets connectés, toujours en lien avec sa plateforme d'assistance 24/7.

Cette politique a donné lieu au lancement d'innovations majeures, comme la dernière génération du bracelet connecté **BlueGard 2**, une solution design et innovante pour l'accompagnement des personnes atteintes par la maladie d'Alzheimer, **BlueHub**, une offre inédite qui connecte la reconnaissance vocale Siri d'Apple aux principales solutions de domotique existantes, ou, tout récemment, **Sara**<sup>®</sup>, le nouveau Service d'Accompagnement, de Réconfort et d'Assistance 24h/24, née du travail d'intégration de Siri au cœur des gammes « Senior Connecté » et « Habitat Connecté ».

**Fort de ces éléments, le management reste confiant sur le développement de la société.**

**Prochain rendez-vous :  
Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2017, le 24 octobre 2017, avant Bourse.**

## **À propos de Bluelinea :**

Twitter : @Bluelinea

« **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<sup>®</sup>, 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.**



<sup>6</sup> Effectif global en poste, y compris stagiaires

<sup>7</sup> Valeurs mobilières de placement + disponibilités – emprunts et dettes auprès des établissements de crédits – emprunts et dettes financières divers

## **Contacts Investisseurs :**

Laurent LEVASSEUR  
Président du Directoire  
[contact@bluelinea.com](mailto:contact@bluelinea.com)  
01 76 21 70 60

Jérôme FABREGUETTES-LEIB  
Relations Investisseurs  
[bluelinea@actus.fr](mailto:bluelinea@actus.fr)  
01 53 67 36 78

## **Contacts Presse :**

Adrien WESTERMANN  
Directeur de la Communication  
[adrien.westermann@bluelinea.com](mailto:adrien.westermann@bluelinea.com)  
01 76 21 70 60

Vivien FERRAN  
Relations Presse  
[vferran@actus.fr](mailto:vferran@actus.fr)  
01 53 67 36 34