

## Chiffre d'affaires 2016

- Recentrage sur l'activité online à forte valeur ajoutée
- Orclass entre dans une nouvelle phase de développement

**Conformément à son plan de marche, OrClass.com, acteur majeur du rachat d'or par Internet en France, a accéléré en 2016 le développement de sa stratégie commerciale et marketing online.**

**Après avoir développé dans un premier temps son modèle « clic & mortar » qui lui a permis de sécuriser son démarrage dans la vente d'or aux particuliers et d'installer la notoriété de la marque sur son marché, OrClass.com a décidé de concentrer ses efforts sur le développement de son canal de vente online, activité à forte valeur ajoutée et porteuse de croissance future.**

### **Succès du modèle de rachat d'or par Internet aux particuliers**

Fort du succès croissant de son business model basé sur le rachat d'or en ligne, OrClass.com a rationalisé en 2016 son réseau d'agences physiques à rentabilité réduite pour se concentrer sur le développement de ses ventes online et réduire ainsi ses coûts de structure.

Sur les 4 agences opérationnelles en 2015, seul 1 point de vente a été conservé en 2016 pour préserver un lien direct avec la clientèle de la société.

Ainsi, le chiffre d'affaires 2016, qui tient compte d'un périmètre de boutiques sensiblement réduit par rapport à 2015, s'élève à 2,34 M€ contre 3,60 M€ en 2015.

Les ventes de rachat d'or en ligne aux particuliers ressortent en progression de 26% par rapport à 2015, s'établissent à 35% des ventes globales. Cette évolution favorable valide la qualité du processus de rachat d'or d'OrClass.com auprès des particuliers dont le procédé, unique et transparent, fait systématiquement l'objet d'une estimation filmée et instantanément envoyée au client, avec un taux d'acceptation de l'offre de 98 %.

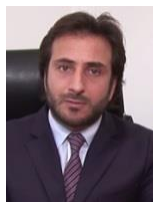
### **Perspectives : accélération attendue des ventes online en 2017**

Sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017, l'accélération de la stratégie online va conduire OrClass.com à :

- lancer deux sites marchands [www.rachat-or.com](http://www.rachat-or.com) et [www.venteor.fr](http://www.venteor.fr), pour intensifier sa stratégie de référencement qui lui permettra d'apparaître dans les premiers acteurs sur les moteurs de recherche,
- déménager dans des nouveaux locaux spécialement aménagés pour accueillir l'ensemble des équipements du rachat d'or en ligne.

Pour accompagner ces développements, OrClass.com est actuellement en cours de négociation avec des mines aurifères pour s'ouvrir de nouveaux canaux d'approvisionnement en or.

La bonne orientation de la stratégie devrait permettre à OrClass.com d'anticiper un exercice en croissance en 2017.



David Madar, Président d'Orclass déclare : « *Nos outils de transparence et notamment notre procédé unique de vidéo-estimation nous placent aujourd'hui comme l'un des acteurs qui répond le plus efficacement aux évolutions de la réglementation et des comportements d'achat dans notre secteur. La maturité de notre modèle online désormais atteinte, nous sommes en pole position pour capter tout le potentiel de notre marché dans les années à venir.* »

**ISIN** FR0012859916  
**Mnémonique** MLORC

---

**CONTACT ORCLASS.COM**

David MADAR  
Directeur Général  
[d.madar@orclass.com](mailto:d.madar@orclass.com)  
+33 1 44 69 85 80