

CA annuel 2012 : 63 M€ (+7%)

- CA T4 record à 17,5 M€ (+9%) grâce à l'international (+64%)
- Marché adverse en volume et prix en France
- CA annuel 2012 en croissance (+7%) en France (+4%) comme à l'international (+11%)
- Accélération du plan de transformation et d'expansion internationale
- Rentabilité S2 attendue à un niveau proche du 1^{er} semestre en raison des investissements de croissance et des tensions sur les prix

Store Electronic Systems (NYSE Euronext : SESL, FR0010282822), leader des systèmes d'Etiquetage Electronique de Gondole (EEG) pour la grande distribution, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le 4^{ème} trimestre et l'exercice annuel clos au 31 décembre 2012.

Chiffre d'affaires (M€)	France	International	SES
S1 2011	18,1	10,2	28,3
S1 2012	20,9	9,9	30,8
% variation	+15%	-3%	+9%
T3 2011	8,7	6,0	14,7
T3 2012	9,6	5,1	14,7
% variation	+10%	-15%	+0%
T4 2011	10,4	5,6	16,0
T4 2012	8,3	9,2	17,5
% variation	-20%	+64%	+9%
S2 2011	19,1	11,6	30,7
S2 2012	17,9	14,3	32,2
% variation	-6%	+23%	+5%
CA 2011	37,2	21,7	58,9
CA 2012	38,8	24,2	63,0
% variation	+4%	+11%	+7%

SES a réalisé au 4^{ème} trimestre un CA de 17,5 M€ en croissance de 9% par rapport au dernier trimestre 2011, tirée avant tout par l'international qui progresse de +64% à 9,2 M€. L'entreprise recueille les premiers fruits de son plan d'expansion internationale, en particulier dans les zones hors Europe. La France a été pénalisée au 4^{ème} trimestre par une conjoncture difficile qui s'est traduite par des volumes et des prix en baisse, comme dans toute l'Europe du sud.

Le 2nd semestre ressort à 32,2 M€ en croissance de 5% (vs. S2 2011). Le CA annuel 2012 s'établit à 63 M€ en progression de 7%. La France comme l'international sont en croissance sur l'année.

SES révisé sa précédente prévision d'une rentabilité au 2nd semestre supérieure à celle du 1^{er} semestre. La rentabilité de l'entreprise est restée sous pression au 2nd semestre en raison d'une forte tension sur les prix et de l'accélération des projets d'expansion internationale et d'amélioration opérationnelle. La rentabilité est attendue à un niveau proche de celle du 1^{er} semestre.

Grâce à ces investissements, SES peut capitaliser sur de nouveaux moteurs de croissance à l'international, une offre innovante et compétitive, et une organisation plus efficace. Malgré une conjoncture toujours difficile en Europe, SES s'est fixé pour 2013 un objectif de croissance et de rentabilité supérieures à 2012.

CA T4 en forte croissance à l'international

SES a réalisé au 4^{ème} trimestre un CA de 17,5 M€ en progression de 11% par rapport au 4^{ème} trimestre 2011 (16 M€). Il s'agit du meilleur CA trimestriel de l'entreprise à ce jour. Cette performance a été réalisée grâce à l'international qui progresse de +64% à 9,2 M€ (contre 5,6 M€).

La croissance a été tirée notamment par le continent américain (nord et sud) et d'une manière générale par les zones hors Europe. SES recueille ainsi les premiers fruits de son plan d'expansion internationale (programme « Expand ») lancé en début d'année afin d'élargir le portefeuille de pays et de mieux l'équilibrer en terme de potentiel de marché et de conjoncture économique. SES peut d'ores et déjà appuyer son développement international sur plusieurs nouveaux pays à fort potentiel hors d'Europe. En outre, grâce aux efforts d'amélioration opérationnelle, plusieurs nouvelles enseignes gagnées en 2012 sont passées rapidement de pilotes réussis à des premières phases de déploiement.

La forte croissance hors Europe a plus que compensé les effets de la conjoncture difficile en Europe et particulièrement en France et en Europe du sud

La France pénalisée au 4^{ème} trimestre par une conjoncture difficile

A contre-courant des trimestres précédents, le marché en France s'est avéré adverse au 4^{ème} trimestre. SES y réalise un CA de 8,3 M€ en recul de -20% par rapport au dernier trimestre 2011. Les volumes ressortent en baisse tant en nouvelles installations qu'en commandes de réassort, en raison d'une conjoncture dégradée qui a conduit la grande distribution à réduire ou reporter des dépenses. Cette pression sur les volumes a en outre entraîné une vive intensification de la concurrence sur les prix et une pression sur les marges.

SES a cependant conforté son leadership sur son marché domestique en remportant plusieurs succès notables :

- Pilotes signés au sein de 3 nouvelles enseignes alimentaires et non-alimentaires
- Lancement réussi de la gamme NFC-tag chez E. Leclerc où un 8^{ème} hypermarché a été signé fin décembre, après seulement deux mois de commercialisation.

Ces succès n'ont cependant que marginalement profité au CA du 4^{ème} trimestre en raison des délais d'approvisionnement et d'installation.

SES a par ailleurs renforcé ses équipes Grands Comptes en France et noué des partenariats de co-innovation pour développer des solutions nouvelles au plus près des besoins de ses clients.

CA du 2^{ème} semestre : 32,2 M€ +5%

Au second semestre, SES réalise un chiffre d'affaires total de 32,2 M€, en progression de +5% par rapport à la même période en 2011. L'international progresse sur le semestre de +23% par rapport à 2011. La France est en recul de -6%.

CA annuel 2012 : 63 M€ en croissance de +7%

Pour l'exercice 2012, SES réalise un chiffre d'affaires total de 63 M€, en progression de +7% par rapport à 2011. L'activité est en croissance tant en France (+4%) qu'à l'international (+11%). Le chiffre lié à la maintenance, aux services et aux rééquipements s'élève à 25,2 M€ (+9%) soit 40% de l'activité.

SES a installé 891 magasins en 2012, un chiffre en progression de +5% vs.2011. Le nombre de magasins équipés sur l'année à l'international dépasse celui de la France (526 vs 365).

Les commandes en nombre de magasins ont également augmenté avec un cumul annuel de 1064, soit une croissance de +37%.

Rentabilité S2 attendue à un niveau proche du 1^{er} semestre

SES révisé sa précédente prévision d'une rentabilité au 2nd semestre supérieure à celle du 1^{er} semestre. En effet, malgré l'absence des charges exceptionnelles qui avaient impacté le résultat du S1, la rentabilité de l'entreprise est restée sous pression au 2nd semestre en raison d'une forte tension sur les prix et de l'accélération du plan de transformation et d'expansion internationale.

- **Pression sur les prix dans certaines régions** : les prix ont été sous forte pression en France et en Europe du Sud, où les dossiers ont été plus rares et plus bataillés qu'au 1^{er} semestre du fait de la conjoncture. Cette érosion des prix n'a pas été compensée par des baisses de coûts en raison de l'impact négatif persistant des taux de change (comme au 1^{er} semestre) et des délais nécessaires à la mise en œuvre des gains du programme Achat lancé en début d'année.
- **Accélération du plan de transformation et d'expansion internationale** : la croissance de +29% du CA international au 2nd semestre a été possible grâce au renforcement des ressources commerciales et opérationnelles dédiées au développement international, avec le recrutement d'ingénieurs d'affaires, de chefs de projets et d'équipes d'intégration, de support et d'assistance technique. La prospection et le développement de zones nouvelles est en effet complexe à gérer car les nombreux projets pilotes qui y constituent l'essentiel de l'activité au démarrage exigent un suivi technique et commercial intensif, de même que les premiers déploiements opérationnels. La distance et les langues accentuent la nécessité de ressources dédiées. Enfin la conquête rapide de premières références dans les nouveaux territoires exige des efforts tarifaires initiaux pour amorcer et accélérer les ventes.
- Ces efforts engagés à l'international, ainsi que le renforcement de l'organisation et les autres chantiers d'amélioration opérationnelle (processus, systèmes d'information, qualité, sécurité) pèsent temporairement sur la rentabilité. Conjugués à l'intensification de la concurrence sur les prix dans certaines régions, ils conduisent à un résultat opérationnel (EBIT) du 2nd semestre attendu à un niveau proche du semestre précédent.

Perspectives 2013

L'année 2013 verra la poursuite de la mise en œuvre du plan stratégique axé sur quatre priorités : accélération à l'international, innovation, qualité et compétitivité. En dépit d'une conjoncture toujours difficile en France et en Europe, SES s'est fixé l'objectif d'une croissance et d'une rentabilité supérieures à celle de 2012. Dans tous ses marchés, SES pourra capitaliser en 2013 sur l'amélioration de sa gamme produit & services et les nombreuses innovations récentes et en cours de développement. Le programme Achat contribuera à protéger les marges des tensions sur les prix dans certains marchés.

Thierry Gadou, PDG de SES, conclut :

« 2012 a été une année de changement intense sur tous les fronts : innovation, international, qualité et performance opérationnelle. En terme d'offre, SES est clairement revenu en position avec une gamme renouvelée, compétitive et des innovations majeures (écrans HD à affichage dynamique, NFC-tag et solution mobile-shopping, nouvelle plateforme logicielle,...). D'autres projets sont en cours pour accentuer notre avantage produit.

Au plan opérationnel, un important travail a été réalisé et SES fonctionne d'ores et déjà avec une organisation renforcée et des processus plus efficaces. Un effort reste à conduire en 2013 sur nos systèmes d'information qui sont la clé de la scalabilité et de la productivité future.

A l'international nous avons fortement accru notre CA hors Europe et pouvons nous appuyer sur plusieurs nouveaux pays à fort potentiel. Après l'Amérique latine, la zone Asie-Pacifique, et l'Europe du Nord, nous abordons à présent sérieusement le marché américain comme nous venons de l'annoncer à l'occasion du salon NRF qui s'est tenu à New-York. Ces efforts de construction internationale constituent des investissements d'avenir qui une fois franchi le seuil de taille critique, généreront un niveau de rentabilité satisfaisant.

Par sa taille et sa maturité, le marché français est très concurrentiel. Cette dynamique pèse sur les prix d'autant plus qu'en parallèle la conjoncture a limité les volumes. Mais en dépit d'un CA décevant au 4^{ème} trimestre, SES est en croissance sur l'année en France. Nous avons gagné en 2012 plusieurs nouvelles enseignes et avons renforcé la confiance de nos clients grâce aux efforts importants réalisés en innovation et en qualité de service. Les distributeurs français sont des clients sophistiqués et exigeants en matière d'EEG et nous comptons bien continuer à gagner des parts de marché en étant les plus performants dans tous les compartiments du jeu.

La conjoncture reste toujours difficile en Europe en ce début d'année, mais nous sommes confiants sur les perspectives du marché des EEG au plan mondial. C'est pourquoi nous visons sur l'ensemble de l'exercice 2013 une croissance supérieure à 2012 et un renforcement de notre leadership. Nous entendons également améliorer notre rentabilité à partir du second semestre grâce aux effets conjugués de la croissance, d'une différenciation accrue et d'une meilleure productivité opérationnelle.

SES sort de cette année de transition plus forte, redynamisée, avec l'image retrouvée d'une entreprise innovante et conquérante. L'atout compétitif majeur que nous construisons aujourd'hui c'est la vitesse à laquelle nous progressons et la motivation des équipes. »

Prochain communiqué

Résultat annuel 2012 : 18 mars 2013

A propos de Store Electronic Systems

Store Electronic Systems est leader des systèmes d'Etiquetage Electronique de Gondole (EEG) destinés à la grande distribution alimentaire et non alimentaire. Le Groupe conçoit, commercialise et installe chacun des composants du système (infrastructure logicielle et transmission, affichages, fixations), offrant ainsi une solution clé en main à ses clients. La gamme des produits et services proposés par SES permet aux distributeurs de dynamiser la gestion des prix de vente tout en améliorant significativement la productivité en magasin.

Store Electronic Systems est cotée au compartiment C d'Euronext™ Paris.

Mnémo : SESL Codes ISIN : FR0010282822 - Reuters : SESL.PA - Bloomberg : SESL.FP

www.store-electronic-systems.com

Vos contacts

NewCap.

Florent Alba, Relations Investisseurs & Communication Financière - Tél. : 01 44 71 98 75, falba@newcap.fr