

SES renforce son leadership sur le marché mondial des EEG

CA T2 2013 record à 18,9 M€ en croissance de +27%

- Accélération à l'international : +71% au T2
- Croissance en France : +5% au T2
- CA S1 en hausse de +13% tiré par l'international (+47%)
- Prises de commandes semestrielles à un niveau record de 49 M€

Store Electronic Systems (NYSE Euronext : SESL, FR0010282822), leader des systèmes d'Etiquetage Electronique de Gondole (EEG) pour la grande distribution, annonce aujourd'hui son CA pour le deuxième trimestre et le premier semestre 2013.

CA (M€)	France	International	Total
T1 2012	11,2	4,7	15,9
T1 2013	10,0	5,9	15,9
% variation	-10%	+26%	0%
T2 2012	9,7	5,2	14,9
T2 2013	10,2	8,7	18,9
% variation	+5%	+71%	+27%
S1 2012	20,9	9,9	30,7
S1 2013	20,2	14,6	34,8
% variation	-3%	+47%	+13%

SES a réalisé au 2nd trimestre un CA de 18,9 M€ en croissance de +27% par rapport au deuxième trimestre 2012. L'activité est en croissance de +5% en France, mais a surtout été tirée par l'accélération des ventes à l'international qui enregistre un record avec un CA de 8,7 M€ (46% du CA total) en hausse de +71%.

Pour le premier semestre, SES réalise un CA de près de 35 M€ en croissance de +13% par rapport au premier semestre 2012, tiré par l'international (+47%). Les nouvelles installations s'élèvent au total à 453 magasins. Les prises de commandes s'établissent à un niveau record de 49 M€, soit un ratio Book-to-bill de 140% pour le semestre.

Grâce à une gamme produit innovante et compétitive, une organisation efficace et des équipes motivées, SES renforce trimestre après trimestre son leadership sur le marché mondial des EEG.

Accélération à l'international

SES poursuit avec succès son plan de développement international et enregistre pour le troisième trimestre consécutif une forte progression de son CA (+64% au T4 2012, +26% au T1 2013, +71% au T2 2013).

Grâce à plusieurs contrats de déploiement importants signés ces derniers mois, les nouvelles installations ont fortement progressé. La croissance concerne également les activités de maintenance et de rééquipement. Au premier semestre, l'Amérique Latine, l'Asie du Sud-Est et

l'Europe du Nord ont particulièrement contribué à cette croissance grâce aux efforts commerciaux et marketing entrepris depuis 2012 pour développer ces marchés. Les ventes en Europe du Sud (Italie, Espagne) se sont également redressées en dépit d'une conjoncture difficile, grâce à une forte impulsion commerciale. Sur l'ensemble du semestre, l'international progresse ainsi de +47%.

Par ailleurs, des efforts de développement importants se sont poursuivis dans d'autres zones à fort potentiel (Amérique du Nord, Europe de l'Est, Moyen-Orient, Extrême-Orient). Cette activité de prospection commerciale se traduit par une croissance du nombre de nouveaux pilotes et du portefeuille d'opportunités commerciales, gages de visibilité pour l'avenir.

L'international représente au deuxième trimestre 46% du CA total de SES, taux qui devrait continuer de progresser dans les trimestres à venir.

Croissance en France

La France est à nouveau en croissance au deuxième trimestre (10,2 M€, +5%), mais surtout enregistre pour l'ensemble du premier semestre (20,2 M€) un rebond séquentiel de +7,5% par rapport au semestre précédent (18,8 M€ au S2 2012).

En dépit d'un niveau d'équipement déjà significatif et d'une conjoncture économique qui a limité les nouvelles installations, cette performance s'explique notamment par la fidélité et le taux de renouvellement de l'importante base installée de SES sur son marché domestique, et par la politique d'innovation de l'entreprise. Les nouveaux produits (G-tag+, NFC-tag) et logiciels de la gamme ont été introduits au sein de la majorité des grandes enseignes indépendantes et intégrées clientes de SES.

Au-delà de la distribution alimentaire, un travail important est actuellement en cours avec des équipes et des solutions dédiées pour appréhender pleinement le potentiel à venir de la distribution non alimentaire et spécialisée.

Leadership mondial

Au premier semestre 2013, SES a gagné des parts de marché et conforte sa position de N°1 mondial des solutions d'étiquetage électronique pour la grande distribution.

SES continue d'être à l'avant-garde en matière d'innovation. La révolution du « contactless » et des étiquettes interactives (NFC) est lancée avec une dizaine d'enseignes équipée dans 5 pays et des commandes de plus de 4 millions de NFC-tags enregistrées à fin juin. La gamme s'est en outre étendue avec la sortie de la Gtag+4 NFC, la plus petite étiquette graphique NFC à affichage dynamique existante aujourd'hui dans le monde.

En parallèle de la mise en place de ces infrastructures, les applications qui sous-tendent les nouveaux usages interactifs sont en cours de développement : *« Nos clients distributeurs se préparent à faire entrer le digital dans leurs magasins et à dialoguer demain avec les consommateurs dans leurs rayons pour offrir de nouveaux services. Grâce à l'atout décisif des magasins intelligents, les grands distributeurs mondiaux savent qu'ils peuvent devenir désormais les leaders du commerce électronique et multi-canal »*, précise Thierry Gadou, Président de SES.

Perspectives : rentabilité à un point d'inflexion

Du fait principalement des investissements de croissance à l'international qui induisent un niveau de charges en avance de phase par rapport à la courbe du CA, et les nouvelles zones en développement n'ayant pas encore atteint un seuil de taille critique (Amériques, Apac notamment), la rentabilité pour le premier semestre devrait être inférieure à celle du semestre précédent. Cette situation est en cohérence avec le plan de marche de l'entreprise. Compte tenu des perspectives de croissance, la rentabilité devrait marquer comme prévu un point d'inflexion au second semestre.

SES anticipe ainsi pour le second semestre 2013 la poursuite d'une croissance soutenue tirée par l'international. L'offensive en matière d'innovation se poursuivra également avec le lancement de nouvelles offres et solutions technologiques.

Thierry Gadou conclut : « SES avance à grands pas dans la mise en œuvre méthodique de son plan stratégique « i3 » centré sur trois priorités : international, innovation, industrialisation. Au second semestre, SES passera le cap des 50% de CA réalisé à l'international. À mesure que nous avançons et que se confirme le potentiel du marché, notre ambition se précise : être mondial ; être engagé auprès des plus grands distributeurs de la planète dans la révolution du digital ; accroître encore notre compétitivité grâce à notre position de N°1 et notre courbe d'expérience unique. Je sais que dans cette bataille, nous pouvons compter sur un atout cardinal : la passion et le mental des collaborateurs de SES au service de nos clients »

Prochain communiqué

Résultat semestriel S1 2013 : 28 août 2013

A propos de Store Electronic Systems

Store Electronic Systems est leader des systèmes d'Étiquetage 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, d'améliorer la productivité en magasin et de développer de nouveaux usages sans contact pour les consommateurs.

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

Store Electronic Systems - 39, rue de Montigny - 95100 Argenteuil - FRANCE
Société Anonyme au capital de 22 050 046 € - RCS Pontoise 479 345 464 - Siret 479 345 464
00032 - APE 2630Z
Tél. : + 33 (0)1 34 34 61 61 - Fax. : + 33 (0)1 34 34 61 62 - www.store-electronic-systems.com