

Résultats semestriels 2013

- Croissance de +14% au S1 2013
- Accélération à l'international : +47%
- Contrats majeurs signés en Europe du Nord et en Asie
- Prises de commandes semestrielles à un niveau record de 49 M€
- ROP à 2,1 M€ (6% CA) en raison du coût du développement international
- Perspective S2 : croissance tirée par l'international et rentabilité en hausse

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

IFRS, M€	S1 2013	S1 2012	Variation
CHIFFRE D'AFFAIRES	34,8	30,7	+14%
RESULTAT OPERATIONNEL	2,1	3,0	-30%
%CA	6%	10%	
RESULTAT NET	1,7	2,1	-19%
%CA	5%	7%	

SES poursuit son développement au S1 2013 avec un chiffre d'affaires de 35 M€ en croissance de +14%, tirée par l'international qui enregistre son 3^{ème} trimestre consécutif de forte hausse à +47%. SES réalise une performance satisfaisante en France avec un chiffre d'affaires de plus de 20 M€ en croissance de +7,5% par rapport au semestre précédent. D'importants contrats remportés au cours des derniers mois permettent aux prises de commandes d'atteindre un niveau record de 49 M€ sur le semestre. La mise en œuvre du plan stratégique i³ centré sur l'international, l'innovation et l'industrialisation, monte en puissance. Ce plan induit une progression des charges en avance de phase par rapport à la courbe des revenus, d'où une rentabilité encore sous pression au premier semestre. Toutefois, la poursuite attendue de la croissance, avec le franchissement du cap des 50% de l'activité à l'international, et la stabilisation progressive des charges, devraient permettre d'amorcer comme prévu la remontée de la rentabilité au 2nd semestre.

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 chiffre d'affaires (+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 2013, 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.

Par ailleurs, les efforts de développement se sont poursuivis dans d'autres zones à fort potentiel (Amérique du Nord, Europe de l'Est, Moyen-Orient, Extrême-Orient). Au cours du 1^{er} semestre 2013 SES a ouvert une filiale aux États-Unis (Boston, MA) et constitué une équipe technico-commerciale locale. En Asie-Pacifique, un bureau de représentation commerciale a été ouvert à Sydney (Australie) et des efforts de prospection ont été entrepris également dans d'autres pays de la région. Cette activité de développement de zones nouvelles s'est 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 2013 46% du CA total de SES, taux qui devrait continuer de progresser dans les trimestres à venir.

Rebond commercial en France

La France enregistre pour l'ensemble du premier semestre un rebond séquentiel de +7,5% par rapport au semestre précédent (20,2 M€ vs.18,8 M€ au S2 2012). Malgré un niveau d'équipement déjà significatif et une conjoncture économique difficile, cette performance s'explique notamment par le bon taux de fidélité et de renouvellement de l'importante base installée de SES sur son marché domestique, ainsi que 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 premier semestre 2013, le chiffre d'affaires généré par la base installée (maintenance et rééquipement) est en progression de plus de 10%.

Prise de commandes record

SES confirme sa dynamique commerciale positive avec une forte hausse des prises de commandes au 1^{er} semestre 2013 tirées par l'international avec notamment la signature de deux contrats importants en Asie et en Europe du Nord, deux régions stratégiques. Au total, les prises de commandes s'élèvent pour le 1^{er} semestre 2013 à un montant de 49 M€ soit un ratio Book-to-bill de 140%, et concernent notamment 860 nouvelles installations de magasins (dont 80% à l'international), un nombre en croissance +40% par rapport au 1^{er} semestre 2012.

Résultat opérationnel à 6% du CA en raison des coûts du plan développement

La rentabilité du Groupe sur le semestre demeure sous pression, avec une marge opérationnelle en diminution à 6%. Les charges induites par la mise en œuvre du plan stratégique « i3 » (international, innovation, industrialisation) ont continué de progresser au premier semestre :

- Progression des effectifs commerciaux et techniques à l'international et renforcement des fonctions support
- Ouverture de l'Innovation Center début 2013
- Hausse des autres charges : marketing, frais de déplacement, honoraires de consultants associés au plan de transformation, création des filiales, honoraires juridiques, fiscalité (stock-options)

Cette progression des charges est encore au 1^{er} semestre en avance de phase sur la courbe des revenus en raison de la nécessité de mettre en place rapidement les moyens nécessaires à l'internationalisation et la structuration opérationnelle de la société, alors même que la plupart des zones nouvelles sont encore en phase de démarrage et en dessous de la taille critique.

Le taux de marge a dans une moindre mesure également été affecté par :

- L'évolution du mix produits, avec la forte progression des nouvelles gammes G-tag+ et NFC-tag dont les produits plus onéreux ont une marge unitaire plus élevée mais un taux de marge plus faible que les gammes segment

- La persistance d'une concurrence forte sur les prix conjuguée aux efforts commerciaux nécessaires à la conquête internationale

Structure financière : trésorerie nette proche de 19 M€, augmentation du BFR d'exploitation

SES ne présente aucun endettement et dispose d'une trésorerie nette qui s'élève à 18,5 M€ au 30 juin 2013, contre 24,7 M€ à fin décembre 2012. Cette variation s'explique notamment par les facteurs suivants :

- Le BFR d'exploitation sur la période s'établit à 38,8 M€, soit une augmentation de 7,5 M€ sur le semestre du fait principalement de la croissance et des facteurs suivants :
 - **Augmentation des stocks +3.6 M€**, exclusivement due à la croissance rapide des nouvelles gammes G-tag+ et G-tag+ NFC dont les stocks étaient réduits en début d'année et dont les commandes ont été multipliées par 4 par rapport à la période précédente. Ainsi les stocks de composants et encours (fabrication et transit) des gammes graphiques ont fortement augmenté pour s'adapter à cette transformation de la composition des ventes. Cet effet a plus que compensé l'effet positif de la réduction des stocks sur les autres produits de la gamme (S-tag et S-tag+) dans le cadre du programme d'amélioration opérationnelle en cours.
 - **Augmentation des encours clients (+5,8 M€)**, en raison de la forte croissance du 2nd trimestre une dégradation des délais de paiement, notamment en Europe du sud et en Amérique Latine, en partie attribuable à une conjoncture plus difficile.

Afin de réduire ce niveau élevé de BFR, tant sur la gestion du poste client que sur la gestion des stocks, le Groupe travaille sur l'amélioration des processus et des outils avec la mise en place d'un nouvel ERP et la réorganisation de la supply chain.

- Le programme d'investissement s'élève à 3,5 M€ pour le 1^{er} semestre, consacré essentiellement à la R&D (2,9 M€) et à la modernisation des systèmes d'information (projet ERP)

Perspectives S2 2013 : poursuite de la croissance et rentabilité à un point d'inflexion

SES anticipe au second semestre la poursuite d'une croissance soutenue tirée par l'international. Cette croissance, combinée avec la stabilisation progressive des charges liées à la transformation et au développement de l'entreprise, devrait permettre comme prévu une amélioration de la rentabilité.

Thierry Gadou, PDG de SES, conclut : « *Au cours du 1^{er} semestre, SES a gagné des parts de marché tant en France qu'à l'international et conforté sa position de N°1 mondial du secteur des EEG. La mise en œuvre de notre plan stratégique i³ avance à grands pas sur ses 3 axes : international, innovation, industrialisation. Ces investissements de croissance et de transformation ont logiquement affecté à court terme notre rentabilité mais grâce à la dynamique de croissance créée par i³ et la stabilisation progressive des charges, celle-ci devrait comme prévu amorcer sa remontée au 2nd semestre. SES passera le cap des 50% de son activité à l'international, un taux qui continuera de progresser ensuite, en ligne avec notre ambition : faire de SES une entreprise innovante, performante et mondiale, partenaire des plus grands distributeurs de la planète dans la révolution du digital, et à même de tirer pleinement profit de la croissance future du marché.* »

Prochain communiqué

Chiffre d'affaires du T3 2013 : 29 octobre 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, 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 55, falba@newcap.fr