

Chiffre d'affaires du premier semestre 2014
CA S1 2014 à 40,4 M€ en croissance de +16%

- Croissance semestrielle à l'international : +32%
- Retour de la croissance en France (+5%) grâce à un net rebond au T2 (+14%)
- Prises de commandes semestrielles soutenues à 47 M€ (book-to-bill 116%)
- SES gagne des parts de marché et renforce son leadership

Store Electronic Systems (NYSE Euronext : SESL, FR0010282822), leader des systèmes d'Étiquetage Électronique de Gondole (EEG) pour la grande distribution, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le deuxième trimestre et le premier semestre 2014.

CA (M€)	France	International	Total
T1 2013	10,0	5,9	15,9
T1 2014	9,6	9,8	19,4
% variation	-4%	+66%	+22%
T2 2013	10,2	8,7	18,9
T2 2014	11,5	9,5	21
% variation	+14%	+9%	+11%
S1 2013	20,2	14,6	34,8
S1 2014	21,1	19,3	40,4
% variation	+5%	+32%	+16%

Croissance en France et à l'international

SES a réalisé au T2 un CA de 21 M€ en croissance de +11% (vs. T2 2013). L'activité est en croissance aussi bien en France (+14%) qu'à l'international (+9%).

Sur l'ensemble du semestre, SES réalise un CA consolidé de 40,4 M€, en progression de +16% (vs. S1 2013), et ce malgré l'absence de déploiement majeur ayant démarré sur la période. La croissance organique est de +14% hors Imagotag, dont la contribution au CA consolidé pour le mois de juin s'élève à 0,9 M€. L'activité est en croissance à l'international (+32%) comme en France (+5%). Le parc installé franchit la barre des 7 000 magasins équipés dans le monde.

Le bon niveau des prises de commandes en France comme à l'international (47 M€ soit un ratio Book-to bill de 116%) ainsi que la maîtrise des marges au 1^{er} semestre confortent la prévision de croissance et d'amélioration de la rentabilité sur l'ensemble de l'exercice 2014.

Retour de la croissance en France

Avec un CA de 11,5 M€ au second trimestre, SES est en croissance de +14% et réalise son meilleur trimestre en France depuis début 2013. Sur l'ensemble du semestre, la croissance est de +5% (vs. S1 2013) et de +17% en séquentiel (vs. S2 2013). En dépit d'une conjoncture peu favorable aux investissements dans la distribution, SES réalise une excellente performance commerciale, notamment auprès des réseaux indépendants dont les commandes sont en nette hausse depuis le début de l'année.

L'innovation a également porté la croissance, incitant toujours plus d'enseignes à moderniser leur équipement et à migrer vers la nouvelle gamme d'étiquettes graphiques, dynamiques et interactives (G-tag+ NFC), afin de renforcer la performance commerciale de l'affichage (impact des promotions) et développer de nouvelles applications à usage interne ou consommateur.

Les efforts de SES pour développer le secteur non-alimentaire portent également leurs fruits avec le doublement des ventes aux pharmacies, secteur à fort potentiel en France comme dans le monde. De nouvelles enseignes dans le bricolage, le jardinage ou l'électronique ont également démarré leur collaboration avec SES avec des installations au cours du 1^{er} semestre.

Les ventes de services ont progressé grâce aux efforts en matière de qualité de service réalisés dans le cadre du plan i³. SES devrait obtenir prochainement la certification ISO 9001 de son activité SAV.

Soutenue par des prises de commandes en hausse sur le semestre, la dynamique de croissance devrait se poursuivre en France au second semestre.

Poursuite de la croissance à l'international (+32% au 1^{er} semestre)

La croissance internationale de SES s'établit à +32% sur le semestre, malgré une croissance plus modérée au T2 (+9%) en raison d'un ralentissement des processus de décision d'investissement et quelques décalages de projets.

La croissance a été très soutenue en Europe, où SES a poursuivi des déploiements et gagné de nouveaux clients, tant en Europe de l'Est (notamment en Russie, Pologne et Slovaquie) qu'en Europe du Nord (Scandinavie, Allemagne) et en Europe du Sud. SES est désormais actif en direct ou à travers un réseau renforcé de partenaires dans la quasi-totalité des pays d'Europe.

Les ventes hors Europe (Amériques, Asie, Pacifique) ont représenté un peu moins de 15% du CA international total. SES poursuit le déploiement de Walmart en Argentine, quoiqu'à un rythme ralenti par les restrictions gouvernementales de sortie de devises. En Asie, des premières installations ont été réalisées à Taiwan et de nouveaux clients ont démarré à Singapour. Aux États-Unis, SES poursuit l'installation de magasins pilotes et la conclusion de partenariats importants grâce auxquels la présence et la visibilité de SES dans la région se développent rapidement.

Avec Imagotag, un nouveau groupe européen

Le semestre a également été marqué par l'acquisition d'Imagotag, qui permet au nouveau groupe d'offrir la gamme la plus large et technologiquement la plus avancée de solutions d'étiquetage électronique.

Suite à l'Assemblée Générale du 21 mai dernier, la consolidation du nouveau périmètre dans les comptes du Groupe prend effet à compter du mois de juin. A ce titre, la contribution d'Imagotag au CA consolidé du Groupe s'élève à 860 K€ au S1 (ce chiffre serait de 1,5 M€ en consolidé pro-forma tenant compte du l'ensemble du S1), avec une activité principalement centrée sur des pilotes opérationnels.

Au cours du semestre, Imagotag a continué à approfondir sa coopération avec plusieurs leaders de la grande distribution en Allemagne, installant avec succès de nouveaux magasins. De nouveaux pilotes ont été signés en Europe Centrale, en Russie et au Royaume-Uni. Cette base installée de pilotes réussis avec près d'une dizaine d'enseignes constitue un potentiel important de déploiement futur. Une des grandes enseignes allemandes a d'ores et déjà démarré une première phase de déploiement en fin de semestre. Ces développements confortent les anticipations précédentes d'un CA de plus de 5 M€ pour l'année en cours.

Par ailleurs, les projets de synergies technologiques entre les deux sociétés avancent rapidement : SES a déjà finalisé la mise au point de sa nouvelle infrastructure radio universelle multifréquence (RFU) permettant à ses clients, avec une unique plateforme radio et logicielle, de bénéficier de la totalité des gammes d'étiquettes de SES et Imagotag, un choix sans équivalent sur le marché. Les premiers magasins supportés par cette plateforme seront installés au cours du T3. Toujours en terme d'innovation, les équipes SES/Imagotag préparent le lancement prochain de la première plateforme Cloud associée à une offre en mode SAAS/'On-Demand'.

Innovation : SES fait rentrer l'étiquette électronique dans l'ère de l'*Internet des Objets (IoT)*

SES poursuit sa stratégie d'innovation destinée à faire de l'étiquette intelligente la pierre angulaire de la révolution du digital en magasin grâce à l'ensemble des applications dérivées de la fonctionnalité de capteur connecté et interactif présent devant chaque produit.

Dernière innovation en date, SES et Atos ont présenté au mois de mai la première maquette numérique en Virtuel 3D du planogramme d'un hypermarché. Les étiquettes électroniques sont utilisées comme un réseau de capteurs de géo-référencement de précision en magasin. Un nouveau logiciel mobile de gestion des EEG en surface de vente permet à l'information de la position des étiquettes d'être en permanence à jour. Cette information est ensuite mémorisée par SES, puis intégrée par Atos dans le logiciel de planogramme du commerçant. Le logiciel restitue l'état réel des linéaires du magasin en Virtuel 3D, synchronisant à chaque instant la réalité du terrain avec le système d'information de l'enseigne. La solution est capable d'établir des plans de merchandising précis et adaptés au contexte de chaque magasin. Elle permet des gains de productivité substantiels pour les employés et garantit au consommateur de localiser précisément les produits recherchés. Un pilote opérationnel a été réalisé avec une grande enseigne française équipée de la solution PerfectShelf de Dassault Systèmes.

L'autre bénéfice de ces innovations est de faire prendre conscience aux marques (PGC) de l'intérêt que peut représenter l'étiquette intelligente pour améliorer leur performance commerciale et leur connaissance des clients. SES a initié au S1 une coopération avec les départements marketing & innovation de certaines marques.

Perspectives et message du Président

Sur le bilan du premier semestre et sur les perspectives à venir, Thierry Gadou conclut : « *Malgré une conjoncture atone, SES a continué à gagner des parts de marché et tient à nouveau, pour le 7^{ème} semestre consécutif, son engagement de croissance (+16% au S1). La croissance internationale reste très soutenue mais le net rebond en France constitue le fait marquant de cette période. SES a réalisé au second trimestre sa meilleure performance en France depuis près de deux ans. Cette situation nous ravit car pour croître en France, le marché de loin le mieux équipé et le plus exigeant au monde en matière d'EEG, il faut tout à la fois innover en permanence et apporter une grande qualité de produit et de service dans la durée. Cela étant, et plus que jamais avec nos amis d'Imagotag, notre nouveau marché domestique devient l'Europe toute entière, où nos ventes continuent de progresser fortement et ont désormais démarré dans toutes les régions. Nous continuons en parallèle à investir commercialement dans le reste du monde (Amériques, APAC) car ces régions emboîteront sans aucun doute le pas à l'Europe sous la même pression de la volatilité croissante des prix et de l'augmentation des coûts de main d'œuvre.*

SES joue pleinement son rôle de leader qui est de développer le marché et d'innover. Notre image de sérieux, de qualité et d'expertise est reconnue mondialement.

La performance du premier semestre est une étape solide vers notre objectif de croissance et d'amélioration de la rentabilité sur l'ensemble de l'année. »

Prochain communiqué

Résultat semestriel S1 2014 : 28 août 2014

A propos de Store Electronic Systems

Store Electronic Systems est leader des systèmes d'Étiquetage Électronique 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, alba@newcap.fr