

SES-imagotag : Résultats S1 2019

- **Chiffre d'affaires et croissance records (121 M€, +50%)**
- **Résultat opérationnel amélioré vs. S1 2018 malgré l'impact négatif du renchérissement du dollar**
- **Forte amélioration du cash-flow opérationnel (+5 M€)**
- **Maintien de l'objectif de croissance annuelle d'environ +30%**
- **Accélération attendue en 2020 grâce au décollage hors Europe**

M€	S1 2019*	S1 2018
Chiffre d'affaires	121,4	81,1
Marge sur coûts variables	25,6	21,1
<i>en % du CA</i>	<i>21,1%</i>	<i>26,0%</i>
EBITDA	3,1	0,1
<i>en % du CA</i>	<i>2,6%</i>	<i>0,1%</i>
Résultat opérationnel	(3,9)	(6,5)
<i>en % du CA</i>	<i>-3,2%</i>	<i>-8,0%</i>
Résultat net	(4,9)	(4,7)
<i>en % du CA</i>	<i>-4,0%</i>	<i>-5,8%</i>

* Comptes arrêtés au 30 juin 2019 intégrant l'effet de la mise en place de la norme IFRS 16

Message de Thierry Gadou, Président – Directeur général de SES-imagotag : « Le premier semestre a constitué un nouveau pas décisif vers la réalisation de notre plan VUSION 22, avec une croissance record et un chiffre d'affaires équilibré sur un nombre croissant de clients et de pays. La forte progression des pilotes dans toutes les nouvelles régions stratégiques (Chine, Japon, Russie, US) témoigne de la dynamique d'adoption mondiale. Les commerçants sont confrontés à un besoin pressant de synchronisation de leurs canaux physiques et digitaux qui rend indispensable la digitalisation des magasins. Notre plateforme VUSION est reconnue dans le monde pour sa technologie de pointe inégalée (protocole de communication, cloud, technologie IoT, applications SAAS et services en ligne).

Suite à l'accord signé avec BOE et JDD en juin dernier, la nouvelle Joint-Venture en Chine (filiale à 51% de SES-imagotag) a été mise en place durant l'été. Cette coopération avec JDD vise à lancer des offres conjointes à forte valeur ajoutée sur le marché chinois en 2020.

Notre marge opérationnelle a été pénalisée au 1^{er} semestre par la hausse substantielle du dollar ainsi que la nécessité de faire monter en puissance deux plateformes industrielles du fait du contexte douanier mondial actuel.

Le Groupe a maintenu une politique commerciale proactive d'élargissement de la base clients. En effet, avec la progression rapide du Cloud et la construction d'un portefeuille de services logiciels en ligne (SAAS) basé sur nos étiquettes connectées, notre priorité stratégique est d'accroître rapidement la base installée pour déployer ces services à forte valeur ajoutée. L'année 2020 verra le déploiement de plusieurs nouveaux services Cloud IOT importants sur la plateforme VUSION. L'objectif est de porter les revenus de services à 20% du CA total en 2022.

Nos perspectives de croissance sont excellentes : comme prévu notre croissance organique devrait être d'environ +30% cette année et continuer à accélérer l'année prochaine avec un CA cible de plus de 400 M€.

Chiffre d'affaires et prises de commandes

SES-imagotag a enregistré son meilleur semestre historique avec un CA de 121 M€, en croissance de 50% sur un an par rapport au 1er semestre 2018, et de +13% en séquentiel par rapport au semestre précédent. La croissance a été forte tant en France (+27,9%) qu'à l'international (+59,8%).

Sur 12 mois glissants, le CA s'établit également à un niveau record de 228 M€ (+64%).

Les prises de commandes semestrielles s'établissent à 123 M€, en recul de -10,6% par rapport au record du S1 2018. Il s'agit du second meilleur semestre historique de la société en matière de prises de commandes, et à la différence de S1 2018 celles-ci sont réparties sur un grand nombre de comptes et de géographies, contribuant ainsi à un socle solide et équilibré de croissance future.

Sur 12 mois, les prises de commandes s'élèvent à 237 M€, montant stable par rapport à la même période de l'année dernière et toujours à un niveau élevé cohérent par rapport à nos objectifs de croissance.

Développement international

En Chine, suite à l'annonce du projet de JV avec BOE et JD Digits, les travaux se sont poursuivis durant l'été et ont abouti à la création effective de la société, filiale à 51% de SES-imagotag, d'ores et déjà forte d'une équipe de près de 50 personnes couvrant les fonctions commerciales, opérationnelles, R&D et support. Le nombre de clients est en progression et les travaux ont démarré visant au développement de solutions retail IoT à forte valeur ajoutée et parfaitement adaptées au marché chinois, toujours aussi dynamique et à la pointe en termes d'innovation.

En Asie, l'activité au Japon est aussi en développement grâce au partenariat stratégique avec Panasonic, de même qu'en Océanie.

Dans le reste du monde, l'avance technologique de la plateforme VUSION ainsi que les partenariats technologiques importants tissés depuis 2018, ont permis de renforcer les liens de coopération avec un nombre croissant de grands comptes. Certains déploiements ont déjà démarré en fin de semestre ou sont en phase de démarrage.

Ces efforts de développement hors Europe commencent à porter leurs fruits conformément au plan de marche du Groupe, avec une part de CA hors Europe attendu à près de 20% du CA total au second semestre, et plus de 25% en 2020.

Marge sur coûts variables impactée par la hausse du dollar

Sur le premier semestre 2019, la marge sur coûts variables a crû de 4,5 millions d'euros tirée par la croissance de l'activité de +50% par rapport au 1er semestre 2018.

Le taux de marge sur coûts variables a, en revanche, diminué de 4,9 points passant de 26% au 1er semestre 2018 à 21,1% au 1^{er} semestre 2019. Cette diminution s'explique par :

- Le renchérissement du dollar par rapport à l'euro qui pèse pour près de 3 points dans la baisse du taux de marge.
- Un moindre poids au 1^{er} semestre des revenus de services, à plus forte marge. En effet, même si les revenus de services récurrents progressent tant en valeur qu'en pourcentage dans le chiffre d'affaires total, le 1^{er} semestre 2019 intègre un moindre montant de service non-récurrents.
- Au total, hors effets de change, la baisse du taux de marge est de de -1,9 point.

Ratio de charges d'exploitation en baisse grâce au levier opérationnel

Les charges d'exploitation courantes à périmètre comparable, c'est-à-dire avant effet de la nouvelle norme IFRS 16, progressent de 21 M€ à 23,6 M€ entre le 1^{er} semestre 2018 et le 1^{er} semestre 2019, soit une hausse en valeur de 13% (2,6M€). L'intégralité de cette hausse provient de l'augmentation des frais de personnel liée à l'expansion internationale. Les autres charges demeurent stables entre les deux semestres.

La croissance des charges de personnel est ciblée sur les fonctions de Project Management et commerciales et s'expliquent par les besoins de l'expansion internationale de la société qui s'accélère (CA international en hausse de +86% au S1), et en particulier pour servir le marché Nord-Américain où le Groupe est engagé depuis quelques mois dans plusieurs phases pilotes intensives avec de grands groupes de distribution.

Le ratio de charges d'exploitation à périmètre comparable, c'est-à-dire avant effet de la nouvelle norme IFRS 16, s'améliore substantiellement, passant de 25,9% du CA au S1 2018 à 19,4% au S1 2019, soit une amélioration de 6,3 points. Comme le Groupe l'a exprimé dans le passé, la croissance du taux de marge d'Ebitda proviendra en partie de la meilleure absorption des charges d'exploitation par un chiffre d'affaires en forte hausse (levier opérationnel). Le premier semestre 2019 en fait la démonstration.

Au total, compte tenu des effets combinés de l'amélioration du ratio de charges courantes, la dégradation du taux de marge principalement liée aux effets de change, ainsi que l'impact de la prise en compte de la norme IFRS 16 pour 1,1 M€, l'EBITDA s'établit à 3,1 M€ soit 2,6% du CA, par rapport à 0,1 M€ au S1 2018.

Le **résultat opérationnel** fait apparaître une perte de -3,9 millions d'euros contre une perte de -6,5 millions d'euros soit une amélioration de +2,6 M€.

Le **résultat net** s'établit à un niveau comparable à celui de l'année précédente soit une perte de 4,9 millions d'euros. Il est principalement impacté au 1^{er} semestre 2019 par :

- Le fait que le Groupe ne prévoit pas de générer en 2019 davantage de pertes fiscales qui auraient pu donner lieu à l'activation d'impôts différés comme ce fut le cas les exercices précédents ;
- Les opérations de change qui n'ont pas généré d'effet positif en résultat financier comme ce fut le cas les exercices précédents.

Forte amélioration du cash-flow opérationnel

Avant effet de la norme IFRS 16, grâce à l'amélioration de l'Ebitda et du BFR, au 1^{er} semestre 2019 l'activité a généré un cash-flow opérationnel positif (+5 M€), en nette amélioration par rapport au S1 2018 (-24,3 M€). Cette bonne performance, dans un contexte de forte croissance, provient principalement de l'amélioration continue du poste clients et la réduction des stocks.

Les investissements R&D et industriels sont en hausse de +1,5M€ entre le 1^{er} semestre 2018 et le 1^{er} semestre 2019.

Les investissements financiers correspondent aux earn-out payés sur les acquisitions de PDi et de Findbox.

A fin juin 2019, la dette nette, avant prise en compte d'IFRS 16, s'établit à -18,9 M€ par rapport à -17,4 M€ à fin décembre 2018, soit une consommation nette de 1,5 M€ sur le semestre.

Perspectives

SES-imagotag table sur une croissance du chiffre d'affaires de l'ordre de +30% pour l'exercice 2019 et anticipe une accélération de la croissance en 2020 pour atteindre un CA d'environ 400 M€, notamment grâce au décollage de l'activité hors Europe laquelle devrait représenter environ un quart du CA total conformément au plan VUSION 22.

Annexes

en M€	S1 2019			S1 2018
	Publié	Impact IFRS 16	Avant impact IFRS 16	Publié
Chiffre d'affaires	121,4		121,4	81,1
Marge sur coûts variables	25,6		25,6	21,1
<i>en % du CA</i>	21,1%		21,1%	26,0%
<i>Charges d'exploitation</i>	(22,5)	1,1	(23,6)	(21,0)
EBITDA	3,1		2,0	0,1
<i>en % du CA</i>	2,6%		1,7%	0,1%
<i>Dotations aux amortissements</i>	(6,2)	(1,1)	(5,1)	(5,1)
<i>Autres produits et charges non récurrents ou non-cash</i>	(0,8)		(0,8)	(1,5)
Résultat Opérationnel	(3,9)		(3,9)	(6,5)
<i>en % du CA</i>	-3,2%		-3,3%	-8,0%
<i>Résultat Financier</i>	(1,0)	(0,2)	(0,8)	(0,0)
<i>Impôts</i>	(0,0)		(0,0)	1,9
Résultat Net	(4,9)		(4,8)	(4,7)
<i>en % du CA</i>	-4,0%		-3,9%	-5,8%

en M€ (avant effet IFRS 16)	S1 2019	S1 2018	FY 2018
EBITDA	2,0	0,1	2,0
Capex	(7,4)	(5,9)	(13,3)
Variation du BFR	10,3	(18,5)	(17,4)
Cash-flow opérationnel	5,0	(24,3)	(28,7)
Investissements financiers	(3,9)	(2,5)	(3,3)
Résultat Financier	(0,8)	(0,8)	(1,5)
Impôts			
Augmentation de capital	0,1	26,0	26,0
Autres	(1,8)	1,7	3,5
Variation de trésorerie / (Dettes) Financière Nette avant IFRS 16	(1,5)		
Trésorerie / (Dettes) Financière Nette	(18,9)		(17,4)
Trésorerie	25,9		29,5
Dettes Financière (avant impact IFRS16)	(44,8)		(46,9)
Dettes Financière (après impact IFRS16)	(52,1)		(52,3)
Variation de trésorerie / (Dettes) Financière Nette avant IFRS 16	(1,5)		

À propos de SES-imagotag

Depuis 25 ans, SES-imagotag est le partenaire privilégié des distributeurs dans l'utilisation des technologies numériques en point de vente. N°1 mondial des étiquettes numériques intelligentes et de l'automatisation des prix, SES-imagotag a développé une plateforme digitale et IoT complète qui offre une gamme étendue de services aux distributeurs. La solution de SES-imagotag permet aux distributeurs de connecter et numériser intégralement leurs points de vente, d'automatiser les processus à faible valeur ajoutée, d'améliorer l'efficacité opérationnelle, d'informer et servir les clients, de produire une information de qualité pour optimiser à chaque instant la tenue des rayons, d'éviter ruptures de stocks et gaspillage et de créer un service omnicanal fidélisant et adapté aux nouvelles attentes des consommateurs.

www.ses-imagotag.com

SES-imagotag est cotée au compartiment B d'Euronext™ Paris

Code mnémo : SESL – Code ISIN : FR0010282822 – Reuters : SESL.PA – Bloomberg: SESL



Contact

SHAN – Relations investisseurs et communication financière

Sarah Levy-Quentin : Tél. : +33 (0)1 44 50 03 84 / sesimagotag@shan.fr