

## SES-imagotag 2020 : Résultats financiers en forte amélioration

- > Croissance du chiffre d'affaires annuel de +17% à 290 M€
- > EBITDA multiplié par 4 à 16 M€
- > Résultat net annuel positif au 2<sup>o</sup> semestre, en forte amélioration pour l'année (-7 M€ vs. -13 M€ en 2019)
- > Cash-flow restauré au 2<sup>nd</sup> semestre (88 M€ de trésorerie à fin 2020 et excédent de trésorerie nette de +3M€)
- > Poursuite d'une forte croissance attendue en 2021 (>30%) grâce au niveau des commandes enregistrées

M €	2020	2019	Δ
Chiffre d'affaires	290,3	247,6	+17%
EBITDA	16,0	4,0	+300%
% du CA	5%	1,6%	+3.4 pts
Résultat net	(7,6)	(13,1)	-42%
% du CA	-3%	-5%	+2 pts

### Message de Thierry Gadou, Président – Directeur général du groupe SES-imagotag :

« 2020 a été marquée par un fort contraste entre le 1<sup>er</sup> semestre privé de croissance par la paralysie de nombreux projets due à la pandémie, et le net rebond du 2<sup>nd</sup> semestre tant en chiffre d'affaires (+35%) qu'en prises de commandes (+36%). Au total sur l'année 2020, le CA atteint 290 M€ en progression de +17%, une croissance proche de la croissance annuelle moyenne de ces 10 dernières années (+20%), et principalement tirée par la forte dynamique en Allemagne, en Europe du Nord, aux États-Unis et en Asie. Les prises de commandes ont atteint un niveau record de 455 M€ en ligne avec la tendance anticipée avant la crise du COVID-19. L'autre bonne nouvelle de ce 2<sup>nd</sup> semestre réside dans la nette amélioration de la rentabilité, tant en matière de marge brute, d'EBITDA et de résultat net. Cette performance illustre parfaitement les trois leviers qui sont au cœur de notre modèle d'affaires et de notre plan stratégique VUSION : 1) amélioration continue du ratio d'Opex, 2) augmentation de la part du CA Cloud, services et nouvelles solutions à forte valeur ajoutée (hors étiquettes), et 3) amélioration de la compétitivité industrielle et achats. Au total sur l'année 2020, et malgré l'impact de la crise au 1<sup>er</sup> semestre, notre rentabilité s'améliore fortement en année pleine par rapport à 2019.

Nous avons également renforcé nos efforts en 2020 en matière d'environnement : réduction de plus de 60% des émissions de CO2 liées à la logistique, accélération de Second Life, démarche d'éco-conception de notre gamme VUSION. Nous visons une durabilité, réparabilité et recyclabilité maximum dans une logique d'économie circulaire, indispensable pour réduire drastiquement l'empreinte carbone de l'IoT (augmentation de +30% de la collecte et du recyclage en 2020).

En pleine pandémie, la responsabilité première de l'entreprise est bien évidemment de protéger ses collaborateurs. Dans le monde entier, nous avons rapidement mis en place des mesures de prévention et de télétravail qui ont été appliquées avec rigueur. Une nouvelle fois je tiens à saluer et remercier nos équipes pour leur ténacité et leur engagement au service de nos clients depuis le début de la pandémie.»

## Activité 2020

Chiffre d'affaires en M €	2020	2019	Δ
Europe & MEA	206,7	211,7	-2%
<i>France</i>	46,6	67,4	-31%
<i>EMEA</i>	160,1	144,3	+11%
Asie et Amériques	83,6	35,8	+133%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>290,3</b>	<b>247,5</b>	<b>+17%</b>

Au total sur l'année 2020, le chiffre d'affaires atteint 290 M€ en croissance de +17% tiré par la forte demande aux États-Unis et en Asie. Le chiffre d'affaires hors Europe (+133%) représente plus d'un quart du CA total. La légère décroissance en Europe (-2%) masque une situation contrastée entre des zones où les projets ont été très affectés par la crise sanitaire (France et Europe du Sud) et qui connaissent encore un redémarrage beaucoup plus lent, et le reste de l'Europe, où le rebond de la croissance au 2<sup>nd</sup> semestre a été vigoureux avec une hausse du chiffre d'affaires de +41% qui fait plus que compenser la baisse du chiffre d'affaires de 19% au 1<sup>er</sup> semestre 2020 et permet d'afficher une croissance annuelle du chiffre d'affaires de +11% sur la zone EMEA (hors France).

Les autres régions, Asie et Amérique, ont connu une forte dynamique avec un chiffre d'affaires qui atteint 83,6 millions d'euros en 2020 soit une croissance de +133% par rapport à 2019, soit près de 29% du CA Groupe.

### *Croissance des revenus de solutions à valeur ajoutée*

Sur le plan produit, le chiffre d'affaires du Groupe est constitué d'une part de la vente des gammes d'étiquettes digitales (EEG) et autres matériels associés (fixations, points d'accès radio, accessoires) qui représentent 87% du chiffre d'affaires total du Groupe et d'autre part des ventes de solutions à valeur ajoutée. Pour la première fois en 2020, celles-ci pointent à 13% du chiffre d'affaires du Groupe. La croissance de ces activités a été soutenue en 2020 et supérieure à celle des étiquettes digitales ce qui atteste d'une certaine résilience même en période de grave crise sanitaire

Les ventes d'étiquettes sont constituées aux 3/4 de nouvelles installations mais génèrent également un chiffre d'affaires récurrent sur la base installée du fait du réassort, des extensions de couverture, et des investissements réguliers de modernisation et de renouvellement. Cette part du chiffre d'affaires ainsi générée par la base installée représente environ 25% des ventes totales d'étiquettes en 2020.

Les solutions à valeur ajoutée sont constituées des ventes de licences logicielles, des abonnements de la plateforme V:Cloud, des contrats de maintenance, des services d'intégration, de développement spécifique et gestion de projet, et prochainement des deux nouvelles solutions majeures lancées début 2021 : V:Ads (marketing digital en magasin) et V:Captana (monitoring des rayons et détection de rupture par IA et caméras miniaturisées sans fil). Le total de ces revenus représente environ 13% du chiffre d'affaires du Groupe en 2020, vs. 10% en 2018. Cette proportion devrait continuer à croître dans le chiffre d'affaires total. Grâce à une rentabilité supérieure de ces solutions et services, ce mix plus favorable a permis en 2020, et devrait permettre au cours des prochaines années, d'améliorer le taux de marge sur coûts variables toutes choses étant égales par ailleurs.

### **Prises de commandes record**

Les prises de commandes atteignent un nouveau record à 455 M€, en croissance de +35% par rapport à 2019 et en ligne avec la tendance anticipée avant la crise du COVID-19.

## Résultats financiers 2020

M€	FY 2020	FY 2019	Δ
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>290,3</b>	<b>247,6</b>	<b>+17%</b>
<b>Marge sur coûts variables</b>	<b>63,2</b>	<b>50,5</b>	<b>+25%</b>
% du CA	21,8%	20,4%	+1.4 pt
Charges opérationnelles	(47,2)	(46,5)	+2%
<b>EBITDA</b>	<b>16,0</b>	<b>4,0</b>	<b>+300%</b>
% du CA	5%	1,6%	+3.4 pts
Dot. Amortissements	(18,9)	(13,8)	+37%
<b>EBIT Courant</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>-70%</b>
% du CA	-1%	-4%	+3 pts
Eléments non récurrents ou non cash	(2,1)	(4,8)	-56%
<b>EBIT</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>-66%</b>
% du CA	-2%	-6%	+4 pts
Résultat financier	(3,8)	(2,3)	+66%
Impôts	1,2	3,8	-69%
<b>Résultat Net</b>	<b>(7,6)</b>	<b>(13,1)</b>	<b>-42%</b>
% du CA	-3%	-5%	+2 pts

La **marge sur coûts variables** (MCV) s'établit à 63,2 M€ vs. 50,5 M€ en 2019, en progression de +25%, et le ratio de MCV s'élève à 21,7% tandis qu'il était de 20,4% en 2019. Ceci s'explique notamment en raison de l'amélioration globale de la rentabilité des produits livrés sur l'année, traduisant les efforts permanents des équipes R&D et approvisionnement pour réduire les coûts de production, mais aussi d'un mix plus important de solutions et services à valeur ajoutée dans le CA total, et d'une amélioration des conditions de change entre 2019 et 2020.

Les **charges d'exploitation courantes** s'établissent à 47,2 M€, soit une croissance mesurée de +2% seulement par rapport à 2019 (46,5 M€), en raison d'un contrôle des recrutements, d'un moindre recours à la sous-traitance externe, des mesures de chômage partiel au 1<sup>er</sup> semestre, et de la baisse importante des frais de déplacements en cette période de pandémie. Le reste des charges d'exploitation a augmenté de 1,6 M€ avec notamment une hausse des dépenses informatiques tirée par la forte croissance des services Cloud à nos clients.

Ces charges ont progressé moins vite que le CA, faisant ainsi passer le ratio exprimé en pourcentage du CA de 19% en 2019 à 16% en 2020. Celui-ci devrait continuer à baisser régulièrement pour tendre vers 10% du CA à l'horizon 2023.

L'**EBITDA** du Groupe s'élève à 16 M€ en 2020, soit un quadruplement de sa valeur vs 2019 (4 M€). Cette amélioration en valeur comme en pourcentage du CA (5,5% en 2020 vs 1,6% en 2019) résulte principalement de l'amélioration du taux de marge sur coûts variables et de la bonne maîtrise des charges d'exploitation dans un contexte de croissance du CA.

Le montant des **charges à caractère non récurrent** supportées par le Groupe en 2020 s'élève à 2,1 M€ et est principalement constitué de l'amortissement des actifs incorporels d'acquisitions passées, du coût des plans d'actions de performance attribués aux salariés du Groupe (IFRS 2) pour 0,7 M€, et du passage en pertes, pour 0,9 M€, de la valeur des actifs détruits dans l'incendie d'un de nos entrepôts en Allemagne dont le Groupe attend une indemnisation non encore confirmée à la clôture des comptes 2020.

Le **résultat net** pour l'exercice 2020 représente une perte de 7,6 M€ contre une perte de 13,1 M€ sur l'exercice 2019. La perte 2020 est principalement liée à la faible activité du 1<sup>er</sup> semestre du fait de la Covid-19. Sur le 2<sup>nd</sup> semestre, la croissance du chiffre d'affaires conjuguée aux gains de productivité et à une parité euro dollar plus favorable, a permis de dégager un résultat net positif de 2,1 M€.

## Amélioration du cash-flow et de la trésorerie nette

En 2020, le Groupe termine l'année avec une position nette de trésorerie excédentaire, avant IFRS16. La position de trésorerie s'établit à 88,6 millions d'euros permettant ainsi de démarrer l'année 2021 avec une situation financière solide, après un 1<sup>er</sup> semestre 2020 temporairement affecté par les impacts de la crise sanitaire.

Au cours de l'année, le Groupe a ajouté une ligne de financement avec un PGE de 30 M€ souscrit auprès de ses partenaires bancaires.

La consommation de trésorerie nette des émissions et remboursements d'emprunts s'est élevée à 13,5 M€ et s'explique principalement par la forte croissance du second semestre et l'augmentation des stocks. Du fait de notre politique RSE et de la flambée des coûts de transport aérien due à la Covid, le Groupe achemine désormais majoritairement ses marchandises par voie maritime. Ceci a pour conséquence de diminuer significativement les émissions de CO2 et les coûts de transport mais aussi de rallonger la durée de portage des stocks d'environ 6 semaines.

En M€	2020	2019
EBITDA	13,4	1,7
Dépenses d'investissements	(29,5)	(36,2)
Variation de BFR	6,4	41,2
<b>Cash-flow opérationnel</b>	<b>(9,7)</b>	<b>6,7</b>
Résultat financier	(3,8)	(2,3)
Impôts	(0,6)	
Autres	(0,6)	(0,4)
<b>Cash-flow</b>	<b>(13,5)</b>	<b>0,4</b>
Augmentation de capital		34,3
<b>Variation de la dette nette</b>	<b>(13,5)</b>	<b>34,7</b>
<b>Position nette de trésorerie / (dette)</b>	<b>3,8</b>	<b>17,3</b>
Trésorerie	88,6	73,1
Dette Financière (avant impact IFRS16)	(84,8)	(55,8)
Dette Financière (après impact IFRS16)	(89,0)	(76,5)
<b>Variation de trésorerie / (Dette Financière) Nette avant IFRS 16</b>	<b>(13,5)</b>	

## Innovations

En 2020, le Groupe a lancé un grand nombre d'innovations apportant des réponses à des problèmes opérationnels auxquels sont confrontés les commerçants depuis longtemps : détection automatique des

ruptures, efficacité du réassort des rayons et de la préparation de commandes Drive, conformité des planogrammes, meilleure information des consommateurs, facilité de la recherche produit en magasin, communication digitale en rayon et monétisation du trafic... La crise sanitaire a certes retardé le lancement de certaines de ces innovations, mais elle en a accru le besoin et l'attente, et celles-ci sont pour beaucoup dans le retour à une croissance forte au 2<sup>nd</sup> semestre.

Un autre domaine important d'innovation consiste à rendre plus simple, plus sûr et moins couteux l'usage des technologies digitales / IoT dans le commerce. Par exemple, en supprimant le besoin de serveurs en magasins grâce au cloud ou le besoin d'infrastructure propriétaire de communication basse-énergie couteuse à installer et à maintenir dans le temps. Sur ces deux plans, SES-imagotag a pris en 2020 une avance décisive sur ses concurrents. Le déploiement du cloud a été accéléré, atteignant près de 4 000 magasins entièrement gérés dans le cloud et plus du double raccordé à notre cloud pour certaines fonctionnalités.

L'intégration des protocoles de communication basse énergie dans les points d'accès WiFi afin d'éliminer une infrastructure supplémentaire a considérablement progressé grâce à des partenariats avec les leaders mondiaux du secteur (Cisco-Meraki, HP-Aruba, Huawei, Mist, Lancom, ...). A l'heure actuelle, plusieurs milliers de magasins sont déjà ou seront prochainement installés sans autre infrastructure que celle du Wifi (*infra-less*). Il s'agit là une avancée très importante pour les clients du Groupe, mais aussi d'un axe de différenciation clé de la plateforme VUSION.

## Perspectives

Nous abordons 2021 avec d'une part la nécessaire prudence que justifient la persistance de la pandémie, ainsi que la pénurie mondiale de semi-conducteurs et d'autres composants électroniques, mais aussi avec beaucoup de confiance quant à la sortie de cette crise et la détermination renforcée des commerçants à accélérer leur digitalisation avec les solutions du groupe.

Le carnet de commandes et le portefeuille d'opportunités commerciales sont à un plus haut historique qui conforte les anticipations du Groupe de rattraper la trajectoire du plan stratégique VUSION avec une année de retard, soit un objectif de chiffre d'affaires d'environ 400 M€ pour 2021 et d'environ 800 M€ à l'horizon 2023. A cet horizon, l'ambition du groupe est de porter le ratio d'Ebitda rapporté au chiffre d'affaires à plus de 15%.

La tension actuelle sur le marché des composants électroniques ne remet pas actuellement en cause cet objectif. Ainsi la croissance du T1 est en ligne avec l'objectif annuel de 400 M€ de CA et les prises de commandes du T1 dépassent les 100 M€. Mais cette tension sur le marché des composants restera à n'en pas douter un sujet d'attention au cours des prochains mois.

**Prochaine communication financière** : Publication du chiffre d'affaires T1 2021 le 28 avril 2021

---

## A propos de SES-imagotag et de la plateforme VUSION (Retail IoT Cloud)

SES-imagotag est une société technologique leader mondial des étiquettes électroniques et des solutions digitales pour le commerce physique qui compte parmi ses clients plus de 300 grands groupes de distribution alimentaires et spécialisés en Europe, Asie et Amérique du nord.

SES-imagotag a développé la plateforme VUSION (Cloud Retail IoT) afin d'aider les commerçants à transformer leurs magasins physiques en de véritables actifs digitaux, fortement automatisés, pilotés par la donnée, et connectés en temps réel aux marques et aux consommateurs. VUSION améliore l'agilité, la précision et l'exactitude des prix, tout en assurant une synchronisation omnicanale de ceux-ci, de l'information produit et des campagnes marketing. La plateforme développée par SES-imagotag permet aussi d'optimiser la préparation de commandes et le réassort en magasin. VUSION aide également le personnel en rayons en automatisant des processus à faible valeur ajoutée, pour qu'ils puissent se concentrer sur le service client et le merchandising. VUSION connecte les magasins au cloud, offrant ainsi une information précise et en temps réel sur la disponibilité des produits sur les



Communiqué de presse

31 Mars 2021

étagères, leur localisation et le respect des plans merchandising, tout en permettant de réduire les stocks, les ruptures et le gaspillage. Enfin, VUSION apporte aux consommateurs une meilleure information produit, plus transparente et plus fiable, ainsi qu'une expérience d'achat fluide grâce aux fonctionnalités de recherche produit, de guidage en magasin et de paiement à l'étiquette.

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

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

[www.ses-imagotag.com](http://www.ses-imagotag.com)

## Contact

SHAN – Relations investisseurs et communication financière

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