

VusionGroup - CA T1 2024 : Activité du 1^{er} trimestre 2024 en ligne avec la guidance

- CA T1 de 172 M€, soit 178 M€ en données ajustées¹, en croissance de +12%
- Commandes record de 274 M€ (+24%) soit le 2^{ème} meilleur trimestre historique
- VAS récurrent en forte croissance de 12,5 M€ (+33%) et représentant plus de 60% du CA VAS total, qui s'établit à 19,5 M€ (-20% vs. T1 2023)
- Guidance reconfirmée d'un CA en données ajustées de 420-440 M€ au S1 et de 1 Milliard € en 2024

Les chiffres ci-après sont présentés en normes IFRS ainsi qu'en données ajustées¹ avant prise en compte des retraitements IFRS15 sans effet cash relatifs au contrat Walmart US qui a démarré au T4 2023. Voir note détaillée à la fin de ce communiqué de presse.

En M€	CA IFRS	Ajustements ¹ sur le contrat Walmart	CA ajusté ¹
T1 2024	171,9	-5,8	177,7
T1 2023	159,3	-	159,3
Variation (en %)	+8%	N/A	+12%

Données non auditées

Thierry Gadou, Président-Directeur général de VusionGroup, commente : « Le premier trimestre s'est déroulé de manière conforme à nos plans en termes de livraisons et de chiffre d'affaires, avec d'une part une forte croissance en Amérique du Nord, et d'autre part l'impact en Europe de la finalisation de la phase de déploiement d'un grand client européen, que ne compensent pas encore les nombreux contrats signés dans la région ces derniers mois. Les prises de commandes connaissent à nouveau une excellente dynamique au 1^{er} trimestre, aussi bien en Europe que dans la zone Amériques et Asie-Pacifique, tendance positive qui devrait se poursuivre dans les trimestres à venir. Les efforts importants en termes de R&D et d'innovation se traduisent dans une différenciation accrue de nos solutions et expliquent cette dynamique. Malgré un contexte économique toujours difficile pour le commerce, nous réitérons les prévisions déjà partagées pour 2024, tant en termes de croissance que de rentabilité. »

Croissance T1 conforme aux prévisions et prises de commandes record

Le chiffre d'affaires IFRS du Groupe a atteint 172 M€ au 1^{er} trimestre, soit 178 M€ en données ajustées¹, en croissance de +12% par rapport au T1 2023, et en ligne avec la guidance communiquée lors de la présentation des résultats annuels.

¹ Le CA ajusté correspond au CA IFRS avant prise en compte de certains retraitements IFRS15 sans effet cash relatifs au contrat Walmart US qui a démarré au T4 2023. Ces retraitements n'impactent que la zone Amériques et Asie-Pacifique. Voir note explicative détaillée à la fin de ce communiqué de presse.

En M€ (données ajustées ¹)	EMEA	Amériques & Asie-Pacifique	Total
T1 2024	106,2	71,5	177,7
T1 2023	130,2	29,1	159,3
Variation (en %)	-18%	+146%	+12%

Données non auditées

En termes de géographie, la croissance a été tirée par l'Amérique du Nord. Conformément aux prévisions annoncées, la répartition du CA au 1^{er} trimestre est de :

60% pour la zone **EMEA**, soit 106 M€, en recul de -18% compte tenu de la finalisation, prévue et annoncée, de la phase de déploiement d'un grand client européen. Cet effet de cycle ne sera que temporaire en 2024 car les nombreux contrats signés ces derniers mois en Europe génèreront à nouveau une croissance robuste en 2025. A noter que, hors l'effet de ce déploiement en phase de finalisation, la zone EMEA est en croissance au T1 ;

40% pour la zone **Amériques et Asie-Pacifique**, soit 71,5 M€ en données ajustées (+146%) principalement tirée par les Etats-Unis, qui deviennent en 2024 le premier marché du Groupe. La croissance devrait y continuer à un rythme soutenu dans les trimestres à venir.

Les **prises de commandes** mondiales ont crû de +24% à 274 M€, soit le second meilleur trimestre historique de VusionGroup, et le record pour un premier trimestre. Ce niveau intense de nouvelles signatures concerne tant l'Europe que les Etats-Unis.

Activités VAS²

Le chiffre d'affaires des revenus logiciels et services récurrents³ atteint 12,5 M€, en forte croissance (+33% vs. T1 2023). Il représente plus de 60% des revenus VAS totaux, dont le montant total s'établit à 19,5 M€ (-20%). Les services non récurrents⁴ reculent du fait d'un contexte économique difficile où les distributeurs ont ralenti ou reporté certains projets. Cette situation est conforme aux prévisions annoncées et devrait se poursuivre au cours de l'année avant de s'inverser grâce à la forte croissance des services récurrents.

Notre base installée cloud a progressé rapidement au T1 pour atteindre plus de 19 000 magasins et 94 millions d'étiquettes. Cette dynamique va continuer d'accélérer.

Perspectives et objectifs pour 2024

Fort d'un carnet de commandes à un plus haut historique, VusionGroup renouvelle sa confiance dans son objectif de franchir en 2024 le cap du milliard d'euros de chiffre d'affaires (en données ajustées).

² VAS : Logiciels, services et solutions hors EEG.

³ Le chiffre d'affaires « VAS récurrent » intègre les revenus d'abonnements à VusionCloud et aux applications SAAS de Computer vision (Captana et Belive) et de Data Analytics (MarketHub et Memory), ainsi que les contrats de services récurrents.

⁴ Le chiffre d'affaires « VAS non-récurrent » regroupe notamment les revenus d'installations et de services professionnels non récurrents ; les ventes de matériels tels que les caméras Captana, les rails vidéo et autres écrans à vocation publicitaire (Engage), ainsi que les ventes de solutions industrielles et logistiques (PDigital).

Cette croissance sera plus concentrée sur le 2nd semestre en raison du démarrage planifié durant le deuxième trimestre de nouvelles lignes de production de la gamme EdgeSense pour Walmart. Le groupe anticipe un CA ajusté d'environ 420-440 M€ au 1^{er} semestre (soit une croissance de 10-15%) ; puis d'un second semestre record à 580-600 M€ (+30-40%).

En matière de géographie, la répartition estimée du CA annuel cible restera d'environ 50-60% pour EMEA et 40-50% dans le reste du monde, principalement aux Etats-Unis, qui poursuivront leur croissance à 3 chiffres en forte accélération.

Le chiffre d'affaires annuel VAS total est attendu autour de 120-140 M€, un objectif qui tient compte de la conjoncture toujours difficile pour le commerce en Europe. Pour les commerçants, cette situation pèsera sur leurs investissements associés aux nouveaux projets d'innovation, et ce particulièrement au 1^{er} semestre sur les VAS non récurrents qui sont attendus en baisse. Malgré ce recul, le Groupe anticipe une amélioration du taux de marge sur coûts variables ajusté sur le premier semestre, et sur l'ensemble de l'année par rapport aux mêmes périodes 2023, notamment porté par la hausse de l'activité des VAS récurrents. En effet, l'objectif en matière de VAS récurrent est de maintenir une croissance forte par rapport à 2023 pour atteindre en fin d'année un montant de plus de 60M€. A noter que ces chiffres prévisionnels 2024 n'intègrent encore qu'une faible partie des revenus récurrents liés aux importants déploiements prévus cette année et dont la matérialisation sera progressive au fur et à mesure de l'installation des magasins. Cette accélération interviendra à partir de 2025. Ainsi, sur la base des déploiements planifiés, le chiffre d'affaires VAS récurrent embarqué devrait presque doubler en 2025.

VusionGroup anticipe la poursuite d'une croissance robuste des prises de commandes en 2024.

Enfin le Groupe vise également la poursuite de l'amélioration de sa rentabilité avec une marge d'Ebitda ajusté¹ attendu en croissance de 50bps à 100bps en 2024 et un cash-flow toujours positif.

Note sur Retraitements IFRS sur le nouveau contrat Walmart

Deux retraitements IFRS liés au nouveau contrat Walmart impactent les états financiers 2023 publiés :

1. Le 2 juin 2023, l'Assemblée générale des actionnaires du Groupe a approuvé l'attribution à Walmart de 1 761 200 bons de souscription d'action de la Société (warrants). Selon les normes IFRS, il convient d'évaluer la juste valeur de ces BSA. Celle-ci a été calculée à 163 M€ en date du 2 juin 2023. Une créance et une dette financière ont ainsi été enregistrées dans les comptes consolidés pour ce montant.
La créance, dont le montant est figé, est amortie au prorata du chiffre d'affaires prévisionnel généré par Walmart sur la durée du déploiement de la plateforme Vusion dans les magasins Walmart. Cet impact en diminution du CA est conventionnel car les BSA auront pour seul effet potentiel une dilution déjà simulée et communiquée lors de l'attribution de ces BSA début juin 2023 ; il n'impacte pas le CA facturé à Walmart. Ce retraitement n'a aucun effet sur la trésorerie du Groupe. Il impacte le chiffre d'affaires et également l'ensemble des agrégats du compte de résultat du Groupe, dans les mêmes proportions. Cet impact négatif continuera de produire ses effets sur les comptes IFRS du Groupe jusqu'au terme du contrat Walmart et de manière proportionnelle au chiffre d'affaires généré par ce contrat.
La dette financière fait l'objet d'une réévaluation à chaque clôture en fonction notamment du nombre de BSA exerçables et du cours de Bourse de l'action VusionGroup. Toute variation est enregistrée en résultat financier dans les comptes consolidés du Groupe. Le Groupe continuera de communiquer à chaque clôture les effets sur le chiffre d'affaires et sur le résultat net de ce retraitement IFRS.
2. L'impact lié à la prise en compte, dès les premières livraisons d'étiquettes, des baisses de prix futures indexées sur les volumes convenues avec Walmart : le prix de revient des ESL est lié aux volumes produits. L'augmentation significative des volumes peut permettre de réduire ces prix de revient. Ainsi, il a été convenu avec ce client qu'en fonction des volumes commandés dans le futur, des baisses de prix lui seraient accordées. La norme IFRS15 prévoit que, dans ce cas, les prix de ventes soient moyennés sur la durée du contrat. L'application de ce retraitement

impacte le CA reconnu (IFRS) par rapport au CA facturé, et ce même s'il est prévu de n'accorder de baisses de prix que dans le futur lorsque les volumes cumulés auront atteint certains seuils. L'application de cette norme impacte le CA et tous les agrégats du compte de résultat jusqu'au Résultat Net.

A propos de VusionGroup

VusionGroup (ex-SES-imagotag) est le N°1 mondial des solutions de digitalisation du commerce, qui compte parmi ses clients plus de 350 grands Groupes de distribution alimentaires et spécialisés en Europe, Asie et Amérique du nord.

Les technologies IoT & Data développées par le Groupe permettent aux enseignes de transformer leurs magasins en de véritables actifs digitaux, fortement automatisés, pilotés par la donnée, et connectés en temps réel aux marques et aux consommateurs. Nos solutions améliorent la performance des points de vente, facilitent une collaboration plus fluide entre marques et enseignes, améliorent l'expérience client et des équipes en magasin, tout en permettant une réduction du gaspillage et de l'empreinte carbone du commerce.

VusionGroup comporte six familles de solutions qui exploitent tout le potentiel des technologies IoT, Cloud, Data et IA au service de la modernisation du commerce : SESimagotag (Étiquettes électroniques et digitalisation des étagères) et VusionCloud, Captana (vision par ordinateur et intelligence artificielle), Memory (analyse de données), Engage (publicité en magasin), PDIdigital (solutions logistiques et industrielles).

VusionGroup est membre de l'initiative Global Compact des Nations Unies et a obtenu en 2023 la certification Platinum d'EcoVadis, la référence mondiale pour l'évaluation RSE.

VusionGroup est cotée au compartiment A d'Euronext™ Paris Code Mnemo : VU - Code ISIN : FR0010282822

www.vusion.com

Relations investisseurs : Labrador - Raquel Lizarraga / +33 (0)6 46 71 55 20 / raquel.lizarraga.ext@vusion.com

Contact presse : vusiongroup@publicisconsultants.com

Glossaire

EBITDA

Il s'agit, pour le Groupe, d'un indicateur de performance qui présente le résultat opérationnel avant dotations aux amortissements des immobilisations retraité des quelques éléments de la période qui nuisent à la comparabilité avec les exercices antérieurs. Il présente également une bonne approximation du flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant prise en compte des investissements et de la variation du besoin en fonds de roulement. À ce titre il est retraité des éléments non-récurrents significatifs ou qui ne donneront jamais lieu à décaissement.

Prises de commandes

Les prises de commandes représentent la valeur cumulée à date sur l'année des commandes d'ESL reçues des clients. Ces commandes sont valorisées sur la base des prix de vente négociés soit avant tout effet d'IFRS 15. Les prises de commandes intègrent également le chiffre d'affaires VAS à date.

Paiement du dividende

Le Conseil d'administration a décidé de proposer à la prochaine Assemblée Générale qui se tiendra le 19 juin 2024 le versement d'un dividende de 0,30 euro par action à payer en numéraire. Le paiement du dividende proposé sera effectué selon le calendrier suivant :

- Date de détachement : 25 juin 2024
- Date de mise en paiement : 27 juin 2024

Calendrier 2024

- 19 juin 2024 : Assemblée générale annuelle
- 25 juillet 2024 : Chiffre d'affaires du S1 2024
- 12 septembre 2024 : Résultats du S1 2024
- 28 octobre 2024 : Chiffres d'affaires T3 2024