

## VusionGroup - Chiffre d'affaires S1 2024 :

### Activité record au 1<sup>er</sup> semestre grâce à un niveau de commandes historique et une forte croissance aux Etats-Unis

- Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre de 408 M€ en normes IFRS, et de 430 M€ en données ajustées<sup>1</sup>, en croissance de 13% et en ligne avec la guidance
- Chiffre d'affaires du 2<sup>ème</sup> trimestre de 236 M€ en normes IFRS, et de 252 M€ en données ajustées, en croissance de 14%
- Niveau de commandes record au 1<sup>er</sup> semestre de 714 M€ (+38%) tiré par une forte dynamique aux Etats-Unis et de nombreux succès commerciaux en Europe
- Chiffre d'affaires des VAS récurrents<sup>4</sup> de 26 M€ en croissance de 28% et représentant environ 60% du chiffre d'affaires VAS total
- Perspectives annuelles réitérées d'un chiffre d'affaires en données ajustées supérieur à 1 Milliard € en 2024 et d'une amélioration de la rentabilité

Les chiffres ci-après sont présentés en normes IFRS ainsi qu'en données ajustées<sup>1</sup> 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 <sup>1</sup> sur le contrat Walmart	CA ajusté <sup>1</sup>
<b>S1 2024</b>	<b>407,8</b>	<b>-22,2</b>	<b>430,0</b>
S1 2023	380,7	-	380,7
Variation (en %)	+7%	N/A	+13%

Données non auditées

Commentant ces chiffres, **Thierry Gadou, Président-Directeur général de VusionGroup**, a déclaré :

« Notre performance au premier semestre est conforme à nos prévisions. Une dynamique puissante est en marche tant aux Etats-Unis qu'en Europe et nous renforçons notre leadership mondial.

Aux Etats-Unis, notre croissance est très forte, tant en chiffre d'affaires qu'en prises de commandes. C'est d'une part lié à Walmart dont le déploiement est entré en phase rapide, avec plus de 500 magasins installés avant la fin de l'année. Plus largement, le lancement de EdgeSense et VusionOX<sup>2</sup> est en train d'accélérer le développement du marché américain en répondant à de nombreuses attentes des commerçants. Cette puissante dynamique sera visible au second semestre et en 2025, les Etats-Unis devenant notre premier marché.

Le Groupe enregistre également beaucoup de succès en Europe sur de nombreux marchés tels que la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Scandinavie ou encore le Portugal notamment sur une multitude de segments de marché non-alimentaires tels que la pharmacie, le sport, le bricolage, l'ameublement ou encore l'électroménager. Grâce à ces succès, présents et futurs, nous anticipons un net rebond de l'activité en Europe au second semestre 2024 par rapport au premier semestre et une forte croissance dès 2025.

C'est pourquoi nous confirmons avec confiance tous nos objectifs financiers pour l'année en cours tant en termes de croissance, de rentabilité que de génération de cash-flow. L'année 2024 sera une année historique en tout point, et nous nous préparons dès maintenant à l'accélération de 2025. Je tiens à remercier nos clients pour leur confiance et nos équipes pour leur engagement et leur passion au service de la modernisation du commerce ».

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> EdgeSense est un système qui révolutionne l'étiquette électronique et la digitalisation des gondoles, bâti sur le protocole VusionOX, la nouvelle plateforme IoT cloud sécurisée basée sur le protocole Bluetooth.

## Chiffre d'affaires

En M€ et en données ajustées <sup>1</sup>	EMEA	Amériques & Asie-Pacifique	Total
T2 2024	131,7	120,6	252,3
T2 2023	186,9	33,9	220,8
Variation (en %)	-29,5%	+256%	+14,3%
S1 2024	238,0	192,0	430,0
S1 2023	317,1	63,0	380,1
Variation (en %)	-25,1%	+205%	+13,1%
12-mois glissants 2024	562,1	292,3	854,4
12-mois glissants 2023	582,5	132,6	715,1
Variation (en %)	-3,5%	+220%	+19,5%
<b>Prises de commandes en M€</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>%</b>
S1	714,0	518,0	+37,8%
12 mois glissants	1146,0	818,0	+40,1%

## Croissance du 1<sup>er</sup> semestre conforme aux prévisions et prises de commandes record

Le chiffre d'affaires IFRS du Groupe a atteint 408 M€ au 1<sup>er</sup> semestre, et 430 M€ en données ajustées<sup>1</sup>, en croissance de 13 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2023, et en ligne avec la guidance communiquée lors de la présentation des résultats annuels 2023.

En termes de géographie, la croissance a été tirée par l'Amérique du Nord. Conformément aux prévisions annoncées, la répartition du CA au 1<sup>er</sup> semestre est de :

55 % pour la zone **EMEA**, soit 238 M€, en recul de 25 % 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. De plus, les prises de commandes sont en hausse dans la région au premier semestre ce qui vient conforter notre scénario de rebond de l'activité en Europe dès le deuxième semestre de 2024.

45 % pour la zone **Amériques et Asie-Pacifique**, soit 192 M€ en données ajustées et en hausse de 205 %, 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. Cette excellente dynamique est tirée par l'accélération du rythme du déploiement chez Walmart mais aussi par la conclusion en cours de plusieurs nouveaux contrats importants.

Les **prises de commandes** mondiales ont crû de 38 % à 714 M€ au premier semestre, et le niveau de commandes sur 12 mois atteint 1 146 M€ à la fin du 1<sup>er</sup> semestre. Ce chiffre record s'explique par la forte dynamique de nouvelles signatures de contrats tant en Europe qu'aux Etats-Unis.

## Activité VAS<sup>3</sup>

Le chiffre d'affaires des revenus logiciels et services récurrents<sup>4</sup> atteint 26,1 M€ au premier semestre, en forte croissance (+28 % par rapport au S1 2023). Il représente près de 60% des revenus de l'activité VAS totale, dont le montant total s'établit à 44 M€ (-17% par rapport au S1 2023).

Les services non récurrents<sup>5</sup> reculent du fait d'un contexte économique difficile où les distributeurs ont ralenti certains projets ou internalisé certaines prestations. Cette situation est conforme aux prévisions annoncées et devrait se poursuivre tout au long de l'année avant de s'inverser en 2025 grâce notamment à la forte croissance continue des services récurrents.

Notre base installée cloud a progressé rapidement au premier semestre pour atteindre plus de 21 000 magasins et 110 millions d'étiquettes. Cette dynamique va s'accélérer dans les prochains trimestres.

## Perspectives et objectifs pour 2024

Fort d'un carnet de commandes à un plus haut historique, VusionGroup réitère avec confiance son objectif de franchir le cap du milliard d'euros de chiffre d'affaires (en données ajustées), et de poursuivre une trajectoire de forte croissance en 2025.

Comme prévu, la croissance du chiffre d'affaires du Groupe sera plus marquée sur le second semestre. Ayant réalisé un chiffre d'affaires de 430 M€ au premier semestre, pleinement en ligne avec la fourchette de guidance de 420-440 M€ communiquée lors de la présentation de ses résultats annuels 2023, VusionGroup confirme son ambition de délivrer une performance record en termes de chiffre d'affaires au second semestre avec un objectif compris dans une fourchette de 580-600 M€.

En matière de géographie, la répartition estimée du chiffre d'affaires annuel cible restera d'environ 50-60% pour la zone EMEA et 40-50% pour la zone Amériques et Asie-Pacifique. La dynamique de cette dernière devrait être soutenue par la forte croissance attendue aux Etats-Unis cette année.

Le chiffre d'affaires annuel VAS total est estimé autour de 120-140 M€, un objectif qui tient compte de la conjoncture toujours difficile pour le commerce en Europe. Comme attendu, cet environnement a pesé sur le niveau d'activité des VAS non récurrents au premier semestre. Cependant, le Groupe anticipe un rebond au sein de cette activité dès le second semestre. Au sein de l'activité des VAS récurrents, la bonne dynamique au deuxième trimestre conforte l'objectif de croissance du Groupe qui espère atteindre un montant de 60 M€ sur l'ensemble de l'année. Les nombreux déploiements prévus en 2024 continueront à alimenter la poursuite de l'accélération de l'activité des VAS récurrents en 2025.

Le Groupe anticipe une amélioration de son taux de marge sur coûts variables ajusté sur le premier semestre, et sur l'ensemble de l'année par rapport aux mêmes périodes 2023. VusionGroup confirme également la poursuite de l'amélioration de sa rentabilité avec une marge d'Ebitda ajusté<sup>1</sup> attendue en croissance de 50 à 100 points de base et un cash-flow positif tant sur le premier semestre que sur l'ensemble de l'année.

VusionGroup anticipe aussi la poursuite d'une croissance robuste de ses prises de commandes qui devraient atteindre un record historique sur l'ensemble de l'année.

---

### Note sur Retraitements IFRS sur le nouveau contrat Walmart

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

---

<sup>3</sup> VAS : Logiciels, services et solutions hors EEG.

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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).

- 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.
- 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. Enfin, il est important de noter que des baisses de coûts ont déjà été négociées avec les fournisseurs permettant de garantir a minima le maintien de la marge sur ce contrat en 2025.

---

## Avertissement important

Ce document comporte des données financières non auditées. Les agrégats présentés sont ceux habituellement utilisés et communiqués aux marchés par VusionGroup. La présente communication contient des informations et des déclarations prospectives. Ces éléments prospectifs comprennent les hypothèses sur lesquelles ceux-ci reposent, ainsi que des projections financières, des estimations et des déclarations portant sur des projets, des objectifs et des attentes concernant des opérations, des produits ou des services futurs ou des performances futures. Aucune garantie ne peut être donnée quant à la réalisation de ces éléments prospectifs. Les investisseurs et les porteurs de titres VusionGroup sont alertés sur le fait que ces informations et déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques ou incertitudes, difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de VusionGroup qui peuvent impliquer que les résultats et développements attendus diffèrent significativement de ceux qui sont exprimés, induits ou prévus dans les déclarations et informations prospectives. Ces risques comprennent notamment ceux qui sont développés ou identifiés dans les documents publics déposés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). L'attention des investisseurs et des porteurs de titres VusionGroup est attirée sur le fait que la réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur VusionGroup. VusionGroup n'a pas l'obligation et ne s'engage en aucun cas à publier des modifications ou des actualisations de ces informations et déclarations prospectives. Plus d'informations détaillées sur VusionGroup sont disponibles sur le site Internet ([www.vusion.com](http://www.vusion.com)). Ce document ne constitue ni une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'acquisition de titres VusionGroup dans une quelconque juridiction.

## A propos de VusionGroup

VusionGroup 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](http://www.vusion.com)

**Relations investisseurs :** Olivier Gernandt / +33 (0)6 85 07 86 81 / [olivier.gernandt@vusion.com](mailto:olivier.gernandt@vusion.com)

**Contact presse :** [vusiongroup@publicisconsultants.com](mailto:vusiongroup@publicisconsultants.com)

---

## Calendrier 2024

- 12 septembre 2024 : Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2024
  - 28 octobre 2024 : Chiffres d'affaires 3<sup>ème</sup> trimestre 2024
- 

## 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.