

Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2026 :

Forte croissance des ventes au 1^{er} semestre

Acquisition stratégique dans le Retail Media

Confirmation des perspectives annuelles

Faits marquants du 1^{er} semestre 2026

- **Chiffre d'affaires de 820 M€ en IFRS (+34%) et 839 M€ en données ajustées ¹ (+29% et +37% à taux de change et droits de douane constants)**
- **Croissance en EMEA et Amériques & APAC, portée par l'expansion de partenariats stratégiques avec des leaders de la distribution**
- **Chiffre d'affaires VAS ² de 125 M€ (+39%), dont 61 M€ de VAS récurrent ³ (+73%)**
- **Niveau de commandes de 681 M€ conforme aux attentes et en hausse au T2 de +7%**
- **Perspectives 2026 réitérées : confiance dans la poursuite d'une croissance rentable**
- **Accord en vue d'acquérir In-Store Media (ISM) afin d'étendre les services de la plateforme Vusion**

Les chiffres 2026 ci-après sont présentés en normes IFRS ainsi qu'en données ajustées avant prise en compte d'ajustements IFRS sans effet cash, relatifs au contrat Walmart US. La différence entre les données IFRS et ajustées continue de se réduire en 2026 du fait de l'impact désormais positif des prix moyens de vente retenus en IFRS par rapport aux prix réels facturés. Ces ajustements sont détaillés en fin de communiqué.

En M€	CA IFRS	Ajustements ¹ liés au contrat Walmart	CA ajusté ¹
S1 2026	819,8	-19,5	839,3
S1 2025	614,1	-35,2	649,3
<i>Variation (en %)</i>	+33,5%	N/A	+29,3%
<i>Données non auditées</i>			

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.

² VAS : Logiciels, services et solutions hors EEG (étiquettes électroniques de gondoles).

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.

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

« Le premier semestre 2026 est en ligne avec nos objectifs et confirme la solidité de notre trajectoire de croissance et la pertinence de notre plateforme pour accompagner la transformation digitale du commerce physique. Vusion poursuit son développement à un rythme soutenu, porté par la montée en puissance de sa nouvelle plateforme technologique EdgeSense et de ses activités VAS.

La forte progression des VAS récurrents illustre la pertinence de notre modèle. Le dépassement du seuil symbolique du demi-milliard d'étiquettes gérées par VusionCloud constitue une étape importante : il renforce notre capacité à transformer les magasins physiques en infrastructures digitales intelligentes, au service de l'excellence opérationnelle, du e-commerce local, du retail media et d'une meilleure expérience client.

Notre dynamique commerciale est toujours positive dans nos principales zones géographiques. En Europe, la signature du partenariat stratégique avec Carrefour marque une nouvelle étape majeure dans l'adoption à grande échelle de notre plateforme de dernière génération. Dans la zone Amériques, le succès du déploiement d'EdgeSense chez Walmart aux États-Unis, son extension au Mexique avec Walmex, ainsi que notre portefeuille d'opportunités auprès de grandes enseignes américaines confirment l'avance technologique de Vusion.

Fort de cet excellent premier semestre, nous sommes confiants sur nos objectifs du second semestre et nous maintenons notre guidance annuelle 2026, avec une croissance du chiffre d'affaires ajusté attendue de +15% à +20% à taux de change et droits de douane constants, une forte progression des VAS et une amélioration de notre marge d'EBITDA ajusté.

A mesure que les enseignes accélèrent la modernisation de leurs magasins, Vusion s'impose comme le partenaire technologique de référence dans la transformation de leurs réseaux physiques en plateformes connectées, performantes, intelligentes et pilotées par la donnée. Cette dynamique renforce notre confiance en notre capacité à créer de la valeur durable pour nos clients et à poursuivre notre croissance rentable. »

Chiffre d'affaires ajusté¹ et en IFRS par région

en M€	EMEA	Reste du Monde		Total IFRS	Total ajusté
		IFRS	ajusté		
T1 2026	98,7	189,9	195,2	288,6	293,9
T1 2025	90,0	125,2	142,8	215,2	232,8
Variation (en %)	+9,7%	+51,7%	+36,7%	+34,1%	+26,2%
T2 2026	110,7	420,5	434,7	531,2	545,4
T2 2025	107,6	291,3	308,9	398,9	416,5
Variation (en %)	+2,9%	+44,4%	+40,7%	+33,1%	+30,9%
S1 2026	209,4	610,4	629,9	819,8	839,3
S1 2025	197,6	416,5	451,7	614,1	649,3
Variation (en %)	+6,0%	+46,6%	+39,4%	+33,5%	+29,3%

Forte croissance des ventes au 1^{er} semestre

Au premier semestre, le chiffre d'affaires IFRS du Groupe a atteint 820 M€, en croissance de +34% par rapport à la même période de 2025. En données ajustées¹, le chiffre d'affaires du Groupe a atteint 839 M€, en croissance de +29% par rapport à 2025.

A taux de change et droits de douane constants, la croissance du chiffre d'affaires ajusté¹ s'élève à **+37%**.

Dans la zone **EMEA**, le chiffre d'affaires en données ajustées¹ s'est élevé à 209 M€ en croissance de +6% par rapport à 2025 et en ligne avec les attentes du Groupe. Un bon niveau d'activité réparti de manière homogène sur la zone, tirée par une bonne dynamique commerciale – notamment en France, dans la région DACH⁴, au Royaume-Uni, en Scandinavie, en Espagne ou encore en Turquie – ainsi qu'une forte croissance des prises de commandes au premier semestre sont de bon augure pour la suite de l'année.

Le premier semestre a été marqué par la conclusion d'un partenariat stratégique avec le groupe Carrefour, portant sur le déploiement de EdgeSense, VusionCloud et Captana dans les hypermarchés et supermarchés en France, et assorti d'une exclusivité de 3 ans en Europe.

Le Groupe anticipe une croissance du chiffre d'affaires de 15% à 20% dans la zone EMEA sur l'ensemble de l'année.

Le rythme de la montée en puissance de certains contrats récemment signés et la bascule de certains pilotes vers EdgeSense peuvent générer un léger décalage dans le temps des installations. Cependant, les bonnes perspectives de signatures de nouvelles affaires dans l'alimentaire mais également dans d'autres verticales viendront soutenir la croissance de la zone EMEA au second semestre.

Dans la zone **Amériques et Asie-Pacifique** (ou Reste du Monde), le chiffre d'affaires en données ajustées¹ s'est élevé à 630 M€ affichant une forte croissance de +39% par rapport à 2025.

Dans les Amériques, Vusion confirme une dynamique commerciale très solide, portée notamment par le succès du déploiement d'EdgeSense chez Walmart aux États-Unis. La finalisation de ce volet du partenariat est prévue d'ici la fin de l'année. D'autres projets concernant de nouvelles solutions et de nouvelles géographies sont en cours et prendront le relais. Par ailleurs, le Groupe dispose d'un important portefeuille d'opportunités commerciales auprès de grandes enseignes américaines et anticipe une forte dynamique d'adoption aux États-Unis dans les prochaines années.

Prises de commandes

Sur le deuxième trimestre 2026, les prises de commandes ont augmenté de +7% par rapport à celles du T2 2025 et de +16% par rapport au T1 2026. Cette évolution est en phase avec le scénario envisagé d'une croissance des prises de commandes sur l'ensemble de l'année de 2026.

Au premier semestre, les prises de commandes mondiales s'établissent à 681 M€, en baisse de 22% par rapport au niveau de fin juin 2025, conformément aux attentes du Groupe. Cette baisse est principalement due à un effet de comparaison défavorable qui fait suite aux importantes commandes passées par Walmart en 2025.

Parmi les contrats annoncés au 1^{er} semestre, les plus importants ont été ceux signés avec Walmex, Carrefour et d'autres enseignes dans la zone EMEA telles que JYSK, Decathlon et Gratis. Sur douze mois glissants, les prises de commandes ont atteint un niveau de 1 511 M€ à la fin du premier semestre 2026, en baisse de 15% par rapport au niveau de fin juin 2025.

Le 18 février 2026, **Carrefour**, un autre des leaders mondiaux de la distribution alimentaire, et Vusion ont annoncé la signature d'un partenariat stratégique. Dans le cadre de son plan « Carrefour 2030 », Carrefour choisit la plateforme Vusion pour digitaliser l'intégralité de ses hypermarchés et supermarchés en France d'ici 2030. Ce partenariat industriel majeur couvre le déploiement d'étiquettes électroniques

⁴ DACH : Allemagne, Autriche et Suisse.

de dernière génération, de rails intelligents et de caméras pilotées par l'IA afin de transformer l'efficacité opérationnelle et l'expérience client en magasin.

Le 30 mars 2026, **Walmart** a élargi son partenariat stratégique avec Vusion afin de déployer la plateforme EdgeSense au Mexique, premier marché de Walmart en dehors des États-Unis, dans les magasins Walmex Express et les Supercenters. Cette expansion renforce le partenariat stratégique mondial entre Walmart et Vusion, qui s'étend désormais à plusieurs zones géographiques, solutions et projets d'innovation.

Cette dynamique confirme la pertinence unique des solutions de Vusion ainsi que leur impact positif en matière d'excellence opérationnelle, de performance e-commerce, de retail media et d'expérience client. Vusion est devenu un partenaire de confiance pour les principaux distributeurs mondiaux, les aidant à transformer leurs magasins et à améliorer à la fois l'expérience des clients et celle des collaborateurs grâce à la digitalisation de leurs points de vente physiques.

Le 16 juin 2026, Vusion a annoncé l'extension de son partenariat de longue date avec **JYSK**, l'un des principaux retailers européens d'ameublement, à travers un nouvel accord majeur visant à accompagner la prochaine phase de modernisation des magasins et la stratégie de transformation cloud du distributeur. Cet accord prévoit le remplacement des étiquettes électroniques dans 450 magasins nordiques de JYSK par de nouvelles ESL, le déploiement des solutions Vusion dans 750 nouveaux points de vente en Europe, ainsi que la migration complète de la plateforme historique *on-premise* de JYSK vers VusionCloud. À horizon 2027, le déploiement devrait atteindre environ 2 500 magasins répartis dans les régions nordiques, DACH⁴ et Benelux.

Le 23 juin 2026, Vusion a annoncé que **Gratis**, enseigne leader des produits d'hygiène et de beauté en Turquie au service de millions de clients à travers un vaste réseau national de magasins, a choisi la plateforme Vusion pour accompagner la prochaine phase de sa stratégie de digitalisation des magasins. Cet accord prévoit le déploiement d'environ 2 millions d'étiquettes électroniques (ESL) dans 300 magasins en Turquie dans le cadre de la première phase du projet.

Le 15 juillet 2026, Vusion a annoncé que **Decathlon** avait franchi au deuxième trimestre 2026 le cap des 700 magasins équipés de ses solutions digitales. Ce déploiement massif s'étend désormais sur 54 pays et trois continents (Europe, Amérique du Sud et Asie-Pacifique), faisant de l'enseigne de sport la référence la plus internationale du Groupe Vusion.

Activité VAS²

Le chiffre d'affaires des VAS² a atteint 125 M€ au premier semestre, en forte croissance de +39%.

Sur la période, le chiffre d'affaires des VAS aura représenté environ 15% du chiffre d'affaires total du Groupe.

Le chiffre d'affaires des revenus VAS récurrents³ atteint 61 M€ en forte hausse de +73% par rapport au premier semestre 2025 tirée par une bonne dynamique de VusionCloud.

La base installée VusionCloud a progressé fortement au premier semestre pour atteindre 522 millions d'ESL connectées, dépassant ainsi le seuil symbolique du demi-milliard d'ESL connectées. Cette dynamique va se poursuivre tout au long de 2026. Pour rappel, à fin juin 2025, la base installée cloud était d'environ 220 millions d'ESL connectées.

En données annualisées, le chiffre d'affaires VAS récurrents a atteint 133 M€ au 2^{ème} trimestre, en hausse de +83% sur un an.

Un autre exemple de la dynamique des VAS a été la forte augmentation des prises de commandes Captana (qui s'élèvent pour la première fois à plusieurs dizaines de millions d'euros).

Enfin, Vusion a récemment annoncé un accord en vue d'acquérir In-Store Media, afin d'accélérer l'un des principaux piliers de la stratégie VAS et de la vision du magasin connecté du Groupe : le Retail Media.

Acquisition d'In-Store Media (événement post-clôture)

Le 27 juillet 2026, Vusion a annoncé avoir signé un accord en vue d'acquérir In-Store Media (ISM), accélérant la création d'une plateforme de retail media digital et de publicité en magasin. Ce projet d'acquisition renforcerait sa position dans la digitalisation du commerce et ferait du retail media un pilier central de sa vision du magasin connecté.

Basé à Barcelone, ISM est un acteur majeur du retail media en magasin, apportant son savoir-faire dans la conception de campagnes retail media en magasin, sa capacité à les déployer et à les exploiter, une présence internationale reconnue dans neuf pays en EMEA, dans les Amériques et en APAC, ainsi que d'excellentes relations de longue date avec 90 enseignes et plus de 1 600 marques.

En 2025, ISM a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 120 M€ avec une solide rentabilité. Son offre comprend plus de 50 solutions médias, print et digitales, conçues pour répondre aux besoins des annonceurs.

Ensemble, Vusion et In-Store Media ont pour ambition de créer une nouvelle plateforme de retail media digital en magasin, connectant distributeurs, marques et consommateurs au moyen d'activations mesurables et en temps réel.

Le Conseil d'administration a approuvé le projet d'opération. Sa réalisation reste soumise aux autorisations réglementaires et à d'autres conditions habituelles. Elle devrait être financée en dette.

Perspectives réitérées pour 2026

Vusion confirme les objectifs de croissance et de rentabilité annoncés lors de la publication de ses résultats annuels le 26 février dernier :

- Croissance du chiffre d'affaires en données ajustées de +15% à +20% à taux de change et droits de douane constants
- Chiffre d'affaires VAS en forte progression d'environ +40%
- Marge d'EBITDA ajusté¹ en hausse de plus de 100 pts de base
- Poursuite de la génération d'un free cash-flow opérationnel (EBITDA – Capex) positif

Le calendrier actuellement envisagé pour la finalisation de l'acquisition d'In-Store Media ne devrait avoir qu'un impact limité sur le chiffre d'affaires du Groupe en 2026.

Impact des tarifs douaniers aux Etats-Unis

Au début du 2nd semestre, le Groupe a commencé à recevoir le remboursement des frais de douane imposés payés principalement en 2025 faisant suite à la décision de la Cour Suprême d'invalider les frais de douane précédemment imposés sur certains produits entrant aux Etats-Unis.

A ce jour, le Groupe a perçu, en juillet, le remboursement d'environ 60 M\$. Sur l'ensemble de l'année, le montant total des remboursements pourrait atteindre environ 80 M\$.

Le Groupe avait confirmé qu'une part importante des frais de douane était refacturée aux clients dont le contrat le permettait. Dans ce cas précis, le remboursement de ces frais de douane, par l'Administration américaine et aux clients du Groupe, sera comptabilisé en avoirs et viendra donc diminuer de façon rétroactive dans les comptes 2026 les coûts d'achats et le chiffre d'affaires du Groupe sans impact sur la marge ni sur la trésorerie.

La *guidance* 2026 était à taux de change et frais de douane constants par rapport à 2025 et le Groupe confirme ses objectifs. En revanche, il convient de noter que la croissance du chiffre d'affaires en données IFRS et ajustées pourrait se situer en deçà de cette fourchette compte tenu des avoirs à comptabiliser en chiffre d'affaires au titre des frais de douane refacturés en 2025 principalement.

Actionnariat salarié

Suite à l'Assemblée générale du 4 juin 2026 et de l'approbation du Conseil d'administration réuni le 30 juillet 2026, Vusion est fier de poursuivre sa politique d'actionnariat salarié, en distribuant des actions gratuites soumises à conditions de performance à l'intégralité des équipes satisfaisant aux critères d'éligibilité, avec plus de 91% des effectifs concernés cette année. Cette politique est un levier performant de motivation et de fidélité à long-terme des collaborateurs du Groupe.

Capital Markets Day prévu en novembre 2026

Le 18 novembre 2026, Vusion organisera une journée investisseurs (Capital Markets Day) à Paris au cours de laquelle le Groupe dévoilera son nouveau plan stratégique.

Conférence avec le Management le 30 juillet 2026 à 18h CET

Accédez au webcast en direct et en anglais en cliquant sur ce [lien](#)

La présentation ainsi que le replay de cette réunion seront disponibles sur le site investisseur de Vusion : investor.vusion.com

Calendrier financier 2026

- 21 septembre 2026 (après bourse) : Résultats du 1^{er} semestre 2026
- 20 octobre 2026 (après bourse) : Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2026

Prochains évènements dédiés aux investisseurs

- 18 novembre 2026 : Capital Markets Day à Paris
- 19 novembre 2026 : Consumer Conference de Bank of America à Paris
- 24 novembre 2026 : Salon Investir Day à Paris (dédié aux investisseurs individuels)
- 30 novembre 2026 : European Conference de Berenberg à Londres

Note sur Retraitements IFRS sur le contrat Walmart

Plusieurs retraitements IFRS liés au contrat Walmart impactent les états financiers publiés en 2026 :

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 estimée nécessaire pour que Walmart ait atteint un niveau de dépenses de 3 milliards de dollars avec le Groupe. 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 moment où Walmart aura dépensé 3 milliards de dollars avec le Groupe 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 Vusion. 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) et la marge 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.
3. L'impact lié à l'application d'IAS 21 aux dette et créance réciproques entre la maison mère et sa filiale US liées au financement des lignes de production pour Walmart
4. L'effet d'impôts différés relatifs à ces ajustements

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.

Free Cash-Flow opérationnel

Il s'agit d'un autre indicateur de performance pour le Groupe qui est calculé de la manière suivante :

EBITDA ajusté (-) investissements

Le free cash-flow opérationnel est un bon indicateur de mesure de la génération de trésorerie, car il est calculé avant effet des variations du besoin en fonds de roulement et notamment (i) des acomptes parfois importants sur de grands contrats de déploiement et (ii) du préfinancement des capex par les clients.

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.

Avertissement important

Ce document comporte des données financières non auditées. Les agrégats présentés sont ceux habituellement utilisés et communiqués aux marchés par Vusion. 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 Vusion 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 Vusion est attirée sur le fait que la réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur Vusion. Vusion 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 Vusion sont disponibles sur le site Internet (www.vusion.com). Ce document ne constitue ni une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'acquisition de titres Vusion dans une quelconque juridiction.

À propos de Vusion

Vusion est le leader mondial des solutions de digitalisation du commerce physique augmentées par l'intelligence artificielle. L'entreprise compte parmi ses clients plus de 350 grands groupes de distribution à travers le monde.

L'entreprise développe des technologies réunissant IoT, data, cloud et intelligence artificielle afin de rendre possible l'avènement des magasins augmentés par l'IA et de soutenir un commerce connecté. Vusion accompagne les enseignes dans la transformation de leurs magasins physiques en environnements intelligents, performants et adaptatifs, en améliorant l'excellence opérationnelle, en permettant le e-commerce local, en déployant un commerce piloté par la donnée, et en activant les médias retail digitaux et les expériences client en magasin.

Grâce à un écosystème intégré structuré autour de trois couches complémentaires, Vusion Intelligence, Vusion Connect et Vusion IoT, Vusion délivre l'Artificial Intelligence of Things (AIoT) pour le commerce, en transformant les signaux magasin en temps réel en enseignements actionnables et en performance mesurable à grande échelle.

Pionnier du Positive Commerce, Vusion s'engage à construire un avenir du commerce plus durable, plus transparent et plus centré sur l'humain. L'entreprise soutient l'initiative United Nations Global Compact et a obtenu la notation Platine d'EcoVadis, référence mondiale des évaluations de la performance RSE des entreprises.

Vusion est cotée sur le compartiment A d'Euronext™ Paris et fait partie de l'indice SBF 120.

Code Mnemo : VU – Code ISIN : FR0010282822 – Reuters : VU.PA – Bloomberg : VU.FP

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

Contact presse : vusiongroup@publicisconsultants.com