



BALYO présente sa stratégie pour 2020 et au-delà

- **Renforcement des deux partenariats historiques pour une meilleure efficacité industrielle et commerciale**
- **Lancement de la commercialisation en direct de solutions robotiques auprès d'intégrateurs intralogistiques indépendants**
- **Test d'une offre de mouvement de palettes « As a Service »**
- **Objectif de chiffre d'affaires 2020 supérieur à 30 M€**

Ivry-sur-Seine, France, le 8 janvier 2020 – 07h30 – **BALYO** (FR0013258399, Mnémonique : BALYO, éligible PEA-PME), leader technologique dans la conception et le développement de solutions robotisées innovantes pour les chariots de manutention, annonce une évolution de sa stratégie afin de renouer avec une dynamique commerciale en adéquation avec le potentiel et la valeur ajoutée de ses solutions.

Pascal Rialland, CEO de BALYO, déclare : *« Les efforts et progrès opérationnels réalisés par les équipes de BALYO et ses partenaires historiques, au cours des 6 derniers mois, ont permis d'établir le cadre d'une stratégie commerciale plus efficace et équilibrée. Son exécution s'articulera autour des partenaires historiques ainsi que de nouveaux intégrateurs systèmes. Les progrès se sont matérialisés par des engagements de commandes significatifs pour l'année 2020 apportant la visibilité nécessaire à la bonne exécution du plan de marche. Enfin, conformément à l'ADN du Groupe, BALYO continue et continuera de placer l'innovation au cœur de sa stratégie comme en atteste le développement d'une offre de mouvement de palettes « As a Service ». J'ai entièrement confiance dans nos équipes et dans la pertinence de nos choix stratégiques qui impacteront positivement notre croissance et notre rentabilité dès 2020 ».*

Renforcement des partenariats historiques pour une meilleure efficacité industrielle et commerciale

L'engagement de commandes annoncé en décembre 2019 concrétise les avancées opérationnelles réalisées par BALYO et ses partenaires au cours des six derniers mois, notamment au travers du renforcement des équipes d'installation et de la montée en puissance du contrôle qualité.

BALYO entre dans une nouvelle phase de collaboration avec ses partenaires pour accélérer le déploiement de ses robots via leurs réseaux commerciaux. Ce canal de distribution indirect devrait rester un axe commercial majeur pour BALYO au cours des prochaines années.



L'efficacité des partenariats sera améliorée par la simplification du modèle opérationnel, à savoir une implication plus forte des partenaires dans l'assemblage et l'installation des robots pour les commandes passées en 2020.

Chaque partie se focalise ainsi pleinement sur son domaine d'excellence, renforçant l'efficacité globale des partenariats.

Lancement de la commercialisation en direct de solutions robotiques auprès d'intégrateurs intralogistiques indépendants

Dès cette année, BALYO lance la commercialisation de ses solutions robotiques auprès d'intégrateurs intralogistiques indépendants. Ces acteurs disposent d'atouts dans la vente de projets clés en mains intégrant les technologies innovantes de BALYO, avec une réponse complémentaire aux besoins des clients finaux. Le lancement de ce deuxième axe de la stratégie commerciale vient compléter les partenariats historiques de BALYO, notamment dans la région Asie-Pacifique. Sa montée en puissance progressive devrait soutenir significativement la dynamique commerciale de BALYO dans les années à venir.

Test d'une offre de mouvement de palettes « As a Service »

BALYO vient de lancer les phases préliminaires d'une solution complètement intégrée lui permettant d'opérer les robots à distance pour le compte de ses clients. C'est à terme un troisième axe de développement potentiel, la vente de mouvement de palettes à l'usage. Cette offre, sur laquelle travaille BALYO depuis un an, est une réponse unique à certaines contraintes liées à la robotisation des flux chez les clients :

- Supprimer le besoin de capital pour les clients, en offrant un service à la place d'un investissement et une facturation à l'usage ;
- Augmenter la performance des solutions robotisées en intégrant un téléopérateur capable de prendre le contrôle du robot à distance ;
- Simplifier l'adoption de la technologie en offrant une solution packagée et opérée pour les clients ne disposant pas des compétences requises.

La contribution de cette activité au chiffre d'affaires de BALYO restera limitée en 2020 et 2021.

Objectifs de chiffre d'affaires 2020 supérieur à 30 M€

Compte tenu des difficultés rencontrées au cours de l'exercice précédent, le chiffre d'affaires 2019 devrait s'établir à environ 21 M€.

BALYO a reçu des engagements de commandes minimum de la part de ses deux partenaires industriels pour l'exercice en cours. Ces engagements de commandes cumulés représentent un total de 394 robots, soit plus de deux fois les volumes enregistrés en 2019.

Les différents leviers de la nouvelle stratégie de BALYO, la signature des engagements commerciaux, la vente de projets clés-en-main auprès d'intégrateurs systèmes et la



finalisation du carnet de commandes au 31 décembre 2019 devraient permettre à la Société de réaliser un chiffre d'affaires 2020 supérieur à 30 M€, en croissance d'environ +50% par rapport à 2019.

La Société dispose d'un potentiel de croissance rentable qui devrait se concrétiser durant le second semestre 2020, reflétant ainsi les premiers effets de la nouvelle stratégie et de la transition opérée au cours des derniers trimestres. La Société prévoit également de se rapprocher de l'équilibre sur l'année 2020.

À PROPOS DE BALYO

Balyo transforme des chariots de manutention manuels en robots autonomes, grâce à sa technologie propriétaire Driven by Balyo™. Le système de géo-navigation développé par Balyo permet aux véhicules équipés de se localiser et de naviguer en totale autonomie à l'intérieur des bâtiments. Sur un marché des véhicules de manutention robotisés, Balyo a conclu deux accords stratégiques avec Kion Group AG (maison mère de la société Linde Material Handling) et Hyster-Yale Group, deux acteurs majeurs dans le domaine de la manutention. Présent sur les trois grandes régions du monde (Amériques, Europe et Asie-Pacifique), Balyo a réalisé un chiffre d'affaires de 23,3 M€ en 2018. Pour plus d'informations, visitez www.balyo.com.



CONTACTS

BALYO

Benoît de la Motte
Directeur financier
investors@balyo.com

NewCap

Communication financière et Relations
Investisseurs
Thomas Grojean / Louis-Victor Delouvrier
Tél. : +33 1 44 71 98 53
balyo@newcap.eu