

## Résultats 2012 : une année de transformation et de conquête

- Croissance du CA 2012 de +7% malgré un environnement difficile
- Croissance forte à l'international : +23% au S2
- Rentabilité impactée par les investissements de croissance et de transformation
- Intensification des investissements en R&D
- Trésorerie nette de 25 M€

Store Electronic Systems (NYSE Euronext : SESL, FR0010282822), leader des systèmes d'Etiquetage Electronique de Gondole (EEG) pour la grande distribution, annonce aujourd'hui ses résultats annuels pour l'exercice clos au 31 décembre 2012.

IFRS, M€	2012	2011	variation
Chiffre d'affaires	<b>63,0</b>	58,9	+7%
Résultat Opérationnel (EBIT)	<b>5,8</b>	12,6	-54%
%CA	<b>9%</b>	21%	
Résultat net	<b>4,1</b>	8,7	-53%
%CA	<b>7%</b>	15%	

*2012 a été une année de changements intenses pour SES sur tous les fronts : innovation, international, qualité et performance opérationnelle. Le Groupe est revenu en position de force avec une gamme renouvelée, compétitive et de nombreuses innovations. SES a réalisé en 2012 un CA de 63 M€, en croissance de +7%, tirée essentiellement par l'international qui progresse de +11% à 24,2 M€ pour représenter 38% des ventes. Comme prévu, la marge opérationnelle au S2 s'établit à un niveau proche de celle du S1 et représente 9% du chiffre d'affaires sur l'exercice. La rentabilité est impactée par 1/ les projets d'expansion internationale et d'amélioration opérationnelle, 2/ des tensions sur les prix en France et Europe du sud, 3/ l'évolution défavorable des taux de change et 4/ des éléments non récurrents et la charge fiscale du plan des Stock-options et Actions de performance attribués aux salariés.*

*Pour 2013, malgré une conjoncture toujours difficile en Europe en ce début d'année, SES s'est fixé un objectif de croissance et de rentabilité supérieures à 2012.*

### Activité en croissance tant en France (+4%) qu'à l'international (+11%)

En 2012, SES a gagné des parts de marché en France comme au niveau mondial et a réalisé un chiffre d'affaires de 63 M€, en progression de +7%, atteignant son plus haut niveau historique tant en niveau d'activité qu'en nombre de magasins installés sur la période (891). Le chiffre d'affaires de maintenance et rééquipement s'élève à 25,2 M€, soit 40% du CA total, en progression de +9% sur un an.

En France, les ventes affichent une croissance modérée (+4%) à 39 M€ dans un environnement économique particulièrement difficile en fin d'année qui a conduit la grande distribution à réduire ou reporter ses dépenses. Cette pression sur les volumes a en outre entraîné une concurrence plus vive sur les prix et une pression sur les marges.

L'international progresse sur l'année de +11% à 24,2 M€, grâce à la forte croissance du S2 (+23%) soutenue par les ventes sur le continent américain et l'ensemble des zones hors Europe. Le groupe y recueille les premiers résultats du plan d'expansion internationale lancé en début d'année, visant à accroître rapidement sa couverture et ses moyens de prospection dans des zones à fort potentiel : Europe du Nord et de l'Est, Amériques, Asie-Pacifique. SES a également renforcé sa coopération avec des partenaires stratégiques ciblés. En 2012, le nombre de magasins équipés à l'international dépasse celui de la France (528 vs 363) et le parc s'établit à plus de 2100 magasins, soit 40% du total (5300). Au final, la forte croissance hors Europe a plus que compensé les effets de la conjoncture difficile en France et en Europe du Sud, marchés qui représentent encore 75% du CA total.

### **Rentabilité impactée par les investissements de croissance et de transformation**

Malgré un exercice satisfaisant sur le plan de l'activité, le Groupe enregistre un niveau de rentabilité très proche sur les deux semestres, pour une marge opérationnelle 2012 s'établissant à 9%. Le niveau de rentabilité en 2012 s'explique par trois facteurs :

- Le coût du plan de transformation stratégique
  - Expansion internationale : augmentation des ressources commerciales et techniques dédiées
  - Renforcement de l'organisation et plan d'amélioration de la performance et de la qualité opérationnelle
  - Association de tous les salariés au développement de l'entreprise par attribution de Stock-options et d'actions de performance (charge fiscale et sociale de 0,3 M€)
- Tensions sur les prix et les marges
  - Effets de la conjoncture difficile sur la concurrence et les prix en France et en Europe du Sud
  - Evolution défavorable des taux de change
- Charges exceptionnelles (gouvernance) et provisions non récurrentes portant sur des stocks et des comptes clients

### **Intensification des investissements en R&D**

SES a intensifié en 2012 ses investissements en R&D (5,7 M€ avant CIR) afin de renforcer son positionnement technologique et ses atouts stratégiques, notamment grâce à une gamme produit renouvelée et des innovations majeures : gamme graphique HD à affichage dynamique, NFC-tag et solution mobile-shopping, nouvelle plateforme logicielle, infrastructure radio. De nombreux autres projets technologiques sont en cours afin d'accroître l'avance stratégique et concurrentielle de SES.

### **Structure financière : trésorerie nette à 25 M€**

SES ne présente aucun endettement et dispose d'une trésorerie nette de 24,7 M€ au 31 décembre 2012, contre 34 M€ en 2011. Cette variation s'explique notamment par les investissements de R&D (5,7 M€), le paiement d'un dividende exceptionnel de 5,5 M€ et le rachat de titres à hauteur de 0,4 M€.

Le BFR d'exploitation s'établit à 31,1 M€ sur la période, en légère progression par rapport à 2011 (+1,5 M€), pour représenter 49% du chiffre d'affaires contre 50% en 2011. De plus, le niveau de BFR est stabilisé au deuxième semestre par rapport au premier semestre, premiers résultats d'un plan d'amélioration de la maîtrise des stocks et des créances clients. Dans ce contexte, l'augmentation des stocks (+2,7 M€) provient essentiellement de la constitution d'une plateforme

logistique régionale au Mexique et du coût plus élevé des nouveaux produits. L'augmentation de l'encours clients provient du fort niveau de CA réalisé au T4, et en parallèle, SES a significativement réduit ses encours échus (-3 M€ soit -32%).

## **Perspectives 2013 : croissance et rentabilité supérieures à 2012**

L'année 2013 s'inscrit d'ores et déjà dans la continuité des priorités du plan **stratégique** : innovation, international, industrialisation.

Thierry Gadou, PDG de SES, conclut : « 2012 a été une année de changement intense sur tous les fronts. En termes d'innovation, SES est revenu au premier plan, en particulier avec notre gamme graphique Gtag+ NFC qui est le produit le plus avancé du marché. A l'heure où le « contactless » s'affirme comme la prochaine vague technologique majeure, notre pari du NFC est reconnu comme visionnaire et plusieurs nouvelles enseignes se sont engagées dans cette voie d'avenir. D'autres projets de R&D sont en développement pour accentuer notre avantage concurrentiel dans tous les compartiments de l'offre (radio, EEG et software).

Au-delà de cet effort d'innovation sans équivalent dans le secteur, SES a renforcé son organisation et lancé un plan ambitieux d'expansion internationale et de transformation opérationnelle visant à atteindre un niveau élevé d'industrialisation, de qualité et de scalabilité, autre facteur clé de réussite dans un marché destiné à une forte croissance mondiale dans les 5 ans à venir.

Pour 2013, bien que la conjoncture reste difficile en Europe en ce début d'année, nous sommes confiants sur les perspectives du marché mondial des EEG et sur les moteurs de croissance mis en place en 2012. Nous visons une croissance supérieure à 2012, tirée par l'international, et une amélioration de notre rentabilité à partir du second semestre, grâce aux effets conjugués de la croissance, d'une différenciation accrue et d'une meilleure productivité opérationnelle. »

## **Prochain communiqué**

Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> trimestre 2013 : le 25 avril 2013

## **A propos de Store Electronic Systems**

Store Electronic Systems est leader des systèmes d'Etiquetage Electronique de Gondole (EEG) destinés à la grande distribution alimentaire et non alimentaire. Le Groupe conçoit, commercialise et installe chacun des composants du système (infrastructure logicielle et transmission, affichages, fixations), offrant ainsi une solution clé en main à ses clients. La gamme des produits et services proposés par SES permet aux distributeurs de dynamiser la gestion des prix de vente tout en améliorant significativement la productivité en magasin.

Store Electronic Systems est cotée au compartiment C d'Euronext™ Paris.

Mnémo : SESL Codes ISIN : FR0010282822 - Reuters : SESL.PA - Bloomberg : SESL.FP

[www.store-electronic-systems.com](http://www.store-electronic-systems.com)

## **Vos contacts**

**NewCap.**

Florent Alba, Relations Investisseurs & Communication Financière - Tél. : 01 44 71 98 75, [falba@newcap.fr](mailto:falba@newcap.fr)