Vusion

Communiqué de presse

18 novembre 2026 – 7h30

Vusion dévoile ses ambitions stratégiques à l'horizon 2030

- **Première plateforme mondiale AIoT[1] de digitalisation des magasins**
- **Leader des solutions de productivité opérationnelle, de vision par IA, d'e-commerce local, et de retail media**
- **Chiffre d'affaires cible de 3 Mds € à taux de change constants en 2030**
- **Forte croissance des VAS[2] (x4 par rapport à 2026e) à 1,2 Mds € soit 40% du CA total, avec un revenu VAS récurrent de 0,8 Mds €**
- **Doublement de la base installée à environ 160.000 magasins et 1,6 milliards d'IoT[3]**
- **Un modèle de croissance rentable, prédictible et résilient**

Mds €	**2022**	**2026e**	**2030**
Chiffre d'affaires	0,6	1,6-1,7	3,0
VAS[2]	0,1	0,3	1,2
% du CA	*15%*	*18%*	*40%*
VAS récurrent[2]	0.02	0,2	0,8
EBITDA	0,06	0,3	0,7
% du CA	*9%*	*19%*	*23%*
Base installée magasins	~35K	~85K	~160K
Base installée IoT[3] (Mds)	~0,4	~0,8	~1,6

Le 18 novembre 2026 – Vusion (Euronext Paris : VU), leader mondial des solutions de digitalisation du commerce physique, présente aujourd'hui son nouveau plan stratégique Vusion 2030 à l'occasion de son Capital Markets Day.

Thierry Gadou, Président - Directeur général de Vusion, déclare :

« L'équipe de direction de Vusion est fière de présenter son nouveau plan stratégique à l'horizon 2030. Ce plan repose sur une conviction de plus en plus partagée par les grands commerçants : les magasins physiques seront au cœur du commerce omnicanal et agentique de demain, et leur transformation digitale est plus que jamais une priorité stratégique.

Grâce à Vusion, la démonstration a été faite que la technologie permet de faire du magasin physique un environnement ultra-efficient et une arme stratégique dans la bataille du E-commerce. Et l'intelligence artificielle va encore accélérer ce besoin de numérisation des points de vente.

[1] AIoT (Agentic IoT) : Digitalisation des actifs physiques générant en temps réel des signaux et données compréhensibles et exploitables par les modèles et agents IA.

[2] VAS : revenus logiciels, services et solutions hors ESL.
VAS récurrents : revenus abonnements et services récurrents Cloud, Vision par IA, Retail Media, Data Analytics, contrats de maintenance.

[3] IoT : objets connectés : ESL (étiquettes électroniques et rails intelligents) et capteurs

Nous sommes prêts pour cette nouvelle étape. Depuis le lancement en 2022 de notre précédent plan Vusion'27 nous avons considérablement développé et transformé l'entreprise : en 4 ans, notre chiffre d'affaires a été multiplié par plus de x2,5 ; notre plateforme technologique est la première et la plus avancée au plan mondial ; EdgeSense et VusionOX ont redéfini le standard de performance et de fonctionnalités que peut atteindre un point de vente ; nous sommes à présent solidement positionnés sur les métiers de la vision par IA, de la Retail Intelligence, du Retail Media ; notre chiffre d'affaires VAS a été multiplié par plus de 3 à environ 300 M€ attendu cette année ; enfin nous sommes en bonne voie pour atteindre ou être proche en 2027 de notre ambition fixée il y a 4 ans, et avons construit la solidité financière nécessaire à notre développement futur.

Vusion est aujourd'hui un acteur de premier plan sur un marché plus vaste et en pleine expansion. La digitalisation des magasins, au périmètre de solutions couvert par Vusion, devrait représenter un marché d'environ 12 Mds € à l'horizon 2030, en forte croissance. Notre ambition est d'atteindre environ 3 Mds € de chiffre d'affaires d'ici 2030, en développant fortement notre base installée et plus encore nos revenus VAS.

Pour exécuter ce plan, Vusion dispose d'atouts décisifs : une position forte sur les marchés les plus attractifs d'ici 2030 (Amériques, EMEA) ; une plateforme dont la performance et l'étendue fonctionnelle inégalées apportent à nos clients une valeur considérable sans cesse enrichie par l'innovation ; un potentiel important de croissance embarquée au sein de notre base clients et un pipeline de nouvelles enseignes à un plus haut historique ; une avance technologique que nous allons encore renforcer avec des lancements majeurs dès 2027 ; enfin une solidité financière qui nous donne les moyens de nos ambitions.

Notre modèle économique est de plus en plus prédictible, récurrent et rentable à mesure que nous délivrons plus de valeur à nos clients.

Vusion existe depuis plus de 30 ans et a toujours eu une vision de long terme. Cette vision ne s'arrête pas à 2030. A cette échéance, la transformation digitale du commerce n'en sera qu'à ses débuts et les leviers de croissance seront encore nombreux, tant en termes de pénétration de nos solutions qu'en terme géographique avec la croissance de l'Asie. Vusion poursuivra sa magnifique trajectoire de pionnier et de croissance. »

Vusion, leader mondial d'un secteur en pleine expansion

Le secteur du commerce se trouve aujourd'hui à un triple point d'inflexion :

- La prise de conscience du rôle central des magasins dans le commerce omnicanal de demain est à présent générale. Grâce à Vusion, la démonstration a été faite que la technologie permet de faire du magasin physique une arme stratégique dans la bataille du E-commerce et un environnement ultra-efficient, piloté par la data, connecté et interactif. L'exemple de Walmart a agi à cet égard comme un révélateur planétaire.
- La crise du pouvoir d'achat et la concurrence accrue exercent une pression très forte sur les commerçants qui ne peuvent plus retarder une indispensable transformation de leur modèle opérationnel.
- Enfin, l'intelligence artificielle va être un puissant accélérateur de la digitalisation des points de vente car ses agents requièrent des millions de signaux temps réels fiables pour comprendre le monde physique. Il s'agit là d'une immense opportunité pour les commerçants et les marques.

La transformation digitale des magasins physiques est donc aujourd'hui plus que jamais une priorité stratégique des grands commerçants dans le monde, en raison des bénéfices considérables qu'elle leur apporte : intégrité des prix et synchronisation omnicanale, amélioration de la productivité et réduction des coûts, accélération du E-commerce, meilleure gestion des stocks et de la disponibilité,

conformité du merchandising, accroissement des revenus data et retail media, amélioration et personnalisation de l'expérience consommateur.

Un marché en pleine expansion. Le périmètre des solutions et services de digitalisation des magasins sur lesquels Vusion est à présent solidement positionné s'est élargi au cours des dernières années : étiquettes digitales, rails intelligents, capteurs, IoT cloud, vision par IA, store analytics, retail media.

Ce vaste périmètre d'activité devrait représenter **un marché d'environ 12 Mds € d'ici 2030** soit une croissance moyenne d'environ 25 à 30% par an.

Au sein de ce marché :

- Le taux de pénétration des ESL (incluant les rails intelligents) devrait doubler d'ici 2030, passant d'environ 25% aujourd'hui à près de 50%, portant ainsi la base installée mondiale à 3,0‑3,5 milliards d'unités. Cela représentera un marché d'environ 4 Mds € en 2030, soit une progression moyenne des ventes annuelles d'ESL de l'ordre de 10% par an sur les prochaines années (compte tenu du niveau élevé atteint en 2026 avec le déploiement accéléré du plus grand commerçant mondial).
- Les solutions de IoT Cloud, Vision par IA et store analytics associées devraient croitre beaucoup plus fortement (~70% par an en moyenne) et atteindre environ 2-3 Mds € en 2030.
- Le marché du Retail Media en magasin (ou In-Store) devrait lui aussi croître rapidement (~30% par an en moyenne) grâce à la digitalisation et à l'immense trafic consommateurs en magasins pour représenter environ 5-6 Mds € soit près de la moitié du marché total considéré. En se positionnant en acteur significatif sur ce marché, Vusion a donc doublé son marché adressable.

Vusion N°1. Par son innovation de pointe, Vusion a été à l'avant-garde de ce marché et s'est préparé activement depuis quelques années à son accélération. Ainsi, depuis le lancement il y a 4 ans du plan Vusion'27, l'entreprise a été considérablement transformée :

- Avec un chiffre d'affaires multiplié par x2,5 en 4 ans, passant de 0,6 Md € à plus d'1,6 Md € attendu cette année, Vusion est le leader du secteur.
- Vusion est la première plateforme Cloud IoT dédiée au commerce avec près de 700 millions d'objets connectés et 55 000 magasins pilotés dans le Cloud. Désormais, 65% des magasins de la base installée sont gérés dans le Cloud et plus de 80% des ESL.
- Grâce à deux innovations majeures, EdgeSense et VusionOX, de grandes enseignes déploient aujourd'hui à grande échelle des fonctionnalités révolutionnaires de localisation produit, de guidage en rayon, d'interactivité, tant pour leurs collaborateurs que leurs clients. Et ce n'est que le début : de nombreux grands commerçants adoptent notre plateforme de dernière génération dont les performances sont inégalées.
- Une R&D innovante et des acquisitions ciblées et bien exécutées ont permis à Vusion d'être solidement positionné sur les métiers de la vision par IA, de la Retail Intelligence et du Retail Media.
- Le chiffre d'affaires VAS a été multiplié par plus de 3 en 4 ans, avec environ 300 M€ attendus cette année, et une dynamique embarquée forte.
- Cette transformation s'est faite tout en construisant une solidité financière remarquable qui donne à Vusion les moyens de son développement futur.

Mds €[4]	2022 réalisé	2026 estimé	CAGR 2022-2026
Chiffre d'affaires	0.6	1.6-1.7	+28%
VAS	0.1 (15%)	~0.3 (18%)	+34%
MCV %	21%	32% (S1)	+11%
EBITDA %	9%	19%	+20%
Nombre de magasins	35K	85K	+25%
Cloud IoT*	~50m	~700m	+93%
% de la base installée	~15%	~85%	-

Enfin, Vusion est en bonne voie pour atteindre ou approcher l'ambition de chiffre d'affaires à horizon 2027 fixée il y a quatre ans, à taux de change comparables. Le Groupe anticipe désormais un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 milliards d'euros en 2027, soit une croissance d'environ 20% par rapport à 2026 et une croissance moyenne de plus de 25% depuis 2022. Les activités VAS devraient également atteindre l'ambition de près de 30% du chiffre d'affaires total.

Atouts stratégiques

Vusion dispose de plusieurs atouts stratégiques sur ce marché élargi et en pleine expansion.

Leadership. Vusion dispose de la plateforme la plus largement déployée, la plus performante et la plus riche en fonctionnalités.

Le Groupe bénéficie d'une présence solidement établie sur les marchés actuellement les plus attractifs et les plus dynamiques à l'échelle mondiale.

Vusion s'appuie sur une base clients considérable, véritable moteur de croissance embarquée, ainsi que sur un portefeuille d'opportunités commerciales particulièrement riche auprès de nouvelles enseignes.

Avance technologique. Vusion est une entreprise de haute technologie sans cesse à la pointe de l'innovation. La force de la plateforme Vusion tient à l'étendue de la gamme d'instruments IoT (ESL, smart rails, capteurs IA, retail media), à leur gestion unifiée par un protocole ultra-performant (VusionOX) basé sur une amélioration du standard BLE[5] et une plateforme logicielle distribuée Edge-to-cloud aux performances inégalées.

Cette infrastructure produit une numérisation très étendue du point de vente et amplifie la valeur combinée des signaux (tous ses objets étant synchronisés par une même plateforme). Elle simplifie et rend possible un déploiement rapide à grande échelle de nombreuses fonctionnalités et une évolution permanente de celles-ci.

Grâce à son modèle de plateforme, Vusion apporte sans cesse plus de valeur et de vitesse à la transformation de ses clients.

[4] En données ajustées pour 2026e
[5] Bluetooth Low Energy

Croissance par l'innovation. Vusion élargit son marché potentiel grâce à l'extension fonctionnelle de sa plateforme, sa modularité et sa flexibilité, qui permettent de s'adresser à toutes les enseignes avec l'un au moins des produits de sa plateforme. Plusieurs lancements produits majeurs en 2027 seront ainsi de nouveaux moteurs de croissance pour le Groupe.

Ainsi par exemple, de nouvelles solutions de vision par IA vont être lancées en début d'année, déjà au stade de pilotes avancés. De même, la prochaine génération de rails intelligents verra le jour. Et ces solutions seront compatibles avec tout type d'étiquette digitale ou même papier (« label agnostic »), permettant ainsi leur adoption par toute enseigne, indépendamment de leur équipement existant.

Plusieurs nouvelles solutions s'adresseront aussi aux nombreux commerçants cherchant à optimiser leur gestion des produits frais et le gaspillage alimentaire, ou encore à ceux qui souhaitent améliorer la compréhension fine des flux de circulation dans leurs points de vente.

Vusion construit ainsi un portefeuille de solutions qui approfondit sans cesse la numérisation du point de vente et apporte à toutes les enseignes un nombre croissant de bénéfices de cette digitalisation ainsi que des fonctionnalités essentielles pour exploiter l'intelligence artificielle en magasin.

Un modèle d'engagement client à forte valeur ajoutée. Vusion déploie un mode d'engagement client fondé sur des partenariats de long-terme, de co-innovation, voire de co-investissement, et développe en étroite collaboration avec ses clients des solutions sur mesure et en perpétuel enrichissement dans le temps. C'est pourquoi la valeur créée par Vusion pour ses clients est très supérieure à tout autre concurrent et se renforce dans la durée.

Vusion 2030 : Chiffre d'affaires cible de 3 Mds € avec une forte croissance des VAS (x4)

Fort de ces atouts et de l'importante valeur créée pour ses clients, Vusion ambitionne d'atteindre environ 3 Mds € de chiffre d'affaires à l'horizon 2030 à taux de change constants, soit une croissance de plus de 15% par an principalement tirée par la forte progression des revenus VAS (en moyenne environ +40% par an sur la période).

Doublement de la base installée à 160.000 magasins et 1,6 milliards d'ESL[6], soit une croissance moyenne de près de 20% par an.

Vusion entend conserver sa place de premier plan sur le segment des ESL, doubler sa base installée et doubler la quantité d'ESL ajoutée à sa base installée dans les 4 ans à venir par rapport à la période précédente :

Mds d'unités	2022	2026e	2030
Base installée ESL	0,4	0,8	1,6 (x2)
Addition nette		+0,4	+0,8 (x2)

Compte tenu du chiffre d'affaires ESL élevé en 2026 due au déploiement accéléré de Walmart aux Etats-Unis, cette forte croissance de la base installée correspond à une croissance moyenne des ventes annuelles d'ESL en valeur d'environ 8% par an pour atteindre 1,8 Md € en 2030.

L'ambition du plan est forte sur les VAS avec un objectif de chiffre d'affaires d'environ 1,2 Md €, soit 40% du chiffre d'affaires total et une progression moyenne de 40% par an sur la période, grâce au développement du Cloud, de la Vision par IA, du Retail Media ainsi qu'au lancement de plusieurs nouvelles solutions majeures en 2027.

[6] *Etiquettes électroniques et rails intelligents*

La progression du chiffre d'affaires total de Vusion, de 1,6–1,7 Md € en 2026 à 3 Mds € à l'horizon 2030, reposera sur :

1. La dynamique embarquée dans l'importante base client actuelle de Vusion, renforcée par les nombreuses signatures récentes. La croissance au sein de la base installée proviendra d'une part du renouvellement et de la modernisation de l'infrastructure ESL, plus de 50% de la base installée Vusion arrivant à maturité dans les 4 prochaines années, et d'autre part de l'adoption croissantes des solutions VAS par ces clients. La base client actuelle devrait ainsi contribuer à près de 60% du CA en 2030.
2. Un pipeline commercial important et hautement qualifié de nouvelles enseignes, notamment de grands distributeurs américains qui se préparent à démarrer leur transformation digitale. Ces nouveaux clients devraient représenter environ 40% du chiffre d'affaires en 2030. La visibilité sur ce potentiel est renforcée par le fait que plus de la moitié de ce chiffre correspond à des enseignes déjà au stade de pilotes en magasin.

Cette combinaison entre croissance embarquée et conquête de nouveaux clients confère au Groupe une visibilité solide sur sa trajectoire de croissance à horizon 2030.

Modèle économique robuste

La combinaison du fort développement de la base installée d'ESL et de l'accélération des revenus VAS est une des clés de la transformation du modèle économique de Vusion.

Grâce à sa plateforme, Vusion peut sans cesse apporter plus de valeur à ses clients, plus de fonctionnalités aux magasins équipés. Le chiffre d'affaires VAS généré par la base installée devrait ainsi croitre d'environ 4K€ à près de 8K€ en moyenne par magasin entre 2026 et 2030, et ce à mesure que les magasins deviennent de plus en plus performants et apportent aux clients de Vusion des bénéfices croissants dans la durée.

Croissance externe de la base installée : projet d'acquisition de Pricer

C'est cette valeur de la base installée, qui sous-tend le rationnel stratégique derrière le projet d'acquisition de Pricer annoncé le 17 novembre 2026. En effet :

- Pricer et Vusion comptent parmi les pionniers des ESL. Depuis plus de 30 ans les deux entreprises contribuent à l'innovation et au développement des solutions ESL en magasin.
- Durant cette période, Pricer a développé une importante base clients de commerçants performants et visionnaires. En effet, ces clients sont des pionniers de la digitalisation de leurs magasins. Il s'agit donc de commerçants en attente d'innovations et de moyens d'aller plus loin dans leur transformation digitale.
- C'est exactement ce que le projet de rapprochement de Vusion et Pricer devrait leur permettre : enrichir et moderniser progressivement leurs magasins, et ce potentiellement à moindre coût grâce aux possibilités de compatibilité des solutions Pricer et Vusion.
- Concrètement grâce à ce rapprochement et aux nouvelles solutions de Vusion, les clients de Pricer pourraient accéder rapidement - et sans réinvestissement massif de changement d'infrastructure - à des nouveaux bénéfices majeurs de la digitalisation: localisation produit, guidage des clients et des employés, interactivité, vision par IA, retail media, …
- Pour Vusion, ce projet d'acquisition devrait être un nouvel atout dans la réalisation du plan Vusion'30.

Une création de valeur forte, durable et partagée

Vusion construit un modèle de création de valeur à destination de ses principales parties prenantes :

Pour ses **clients**, une amélioration de la croissance, des coûts d'exploitation, de la marge opérationnelle, de la satisfaction clients et collaborateurs, et la promesse d'une boucle permanente d'amélioration grâce à la digitalisation couplée à l'IA.

Pour ses **collaborateurs**, un modèle de performance fondé sur la motivation (E-NPS élevé), le développement à long terme (faible taux de départ), l'actionnariat salarié (>90% des employés actionnaires) et une utilisation poussée de l'IA dans tous les métiers.

Pour ses **actionnaires**, un modèle de croissance rentable, prédictible et résilient basé sur :

- Une marge d'EBITDA de 23% et un Free Cash-Flow de plus de 10% du chiffre d'affaires à l'horizon 2030 ;
- Enivron 50% du chiffre d'affaires total composé des revenus VAS récurrents et des revenus d'extension et de modernisation permanente de la base installée ;
- Un bilan solide avec un ratio de dette nette / EBITDA inférieur à 2x.

En termes d'**environnement**, Vusion poursuivra la réduction de son intensité carbone conformément à l'objectif 2030 déjà fixé il y a 4 ans, en conformité avec les accords de Paris, avec un objectif de -50% par rapport à 2022. De plus Vusion entend renforcer sa contribution active à la trajectoire de décarbonisation de ses clients commerçants à travers :

- Le développement de l'E-commerce local (préparation de commandes en magasin)
- L'optimisation des stocks et la réduction du gaspillage alimentaire

Enfin, sur le plan sociétal, Vusion contribue par sa technologie à la pérennisation des magasins physiques et de l'emploi local ainsi qu'à l'amélioration de la qualité de ces emplois en magasin.

Pour nos fournisseurs, nos partenaires et l'ensemble de notre écosystème, nous réaffirmons notre engagement à construire des partenariats de croissance durable, fondés sur la confiance, la création de valeur partagée et le respect de nos valeurs d'éthique et d'humanisme, avec la volonté constante de maximiser l'impact positif de nos actions.

Des perspectives de croissance à long terme

Vusion existe depuis bientôt 35 ans et a toujours eu une vision de long terme. Cette vision ne s'arrête pas à 2030. Au-delà de cette échéance de moyen terme, les leviers de croissance du Groupe sont nombreux : poursuite de la pénétration des ESL et marge très importante de pénétration des solutions de vision par IA, de retail media, store analytics et personnalisation clients. Le Groupe prépare également de nouveaux relais de croissance géographiques post-2030 notamment en Asie.

La modernisation technologique du commerce physique est un projet à long terme au cœur du commerce omnicanal et agentique de demain. Vusion incarne cette ambition et entend poursuivre sa trajectoire de croissance forte, durable et rentable à horizon 2030 et au-delà.

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, qui ne sont valables qu'à la date du présent communiqué. Les investisseurs et les porteurs de titres Vusion 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 réels 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, sous réserve de la réglementation applicable. 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 Or 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

www.vusion.com

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

Contact presse : vusiongroup@publicisconsultants.com