

FAQ Investisseurs – mise à jour le 2 octobre 2026

1) Trésorerie nette au 30 juin 2026

Que comprend la position de trésorerie nette de 197 M€ publiée par Vusion ?

La position de trésorerie nette de Vusion au 30 juin 2026 s'élevait à 197 M€, dont 90 M€ de trésorerie placée sur des échéances supérieures à trois mois.

Cette information est présentée dans la note 6 « Autres créances courantes et impôts courants » en page 293 du DEU 2025, qui précise que cet actif financier courant correspond à des placements de trésorerie d'une durée supérieure à trois mois.

Les retraitements entre les données IFRS et les données ajustées ont-ils un impact sur la trésorerie ?

Les retraitements entre les données IFRS et les données ajustées n'ont aucun impact sur la trésorerie.

2) Free Cash-Flow 2026 et acomptes de Walmart

Comment la reprise des acomptes versées par Walmart affecte-t-elle le free cash-flow en 2026 ?

Vusion a indiqué, lors de la présentation de ses résultats annuels 2025, que le free cash-flow continuerait d'être pénalisé en 2026 par la consommation des acomptes versées par Walmart.

À fin 2025, le bilan faisait apparaître 415 M€ d'avances clients (voir la note 14 en page 296 de l'URD 2025 « Autres dettes et comptes de régularisation »), qui devaient encore être reprises en 2026 au fur et à mesure de l'achèvement des déploiements.

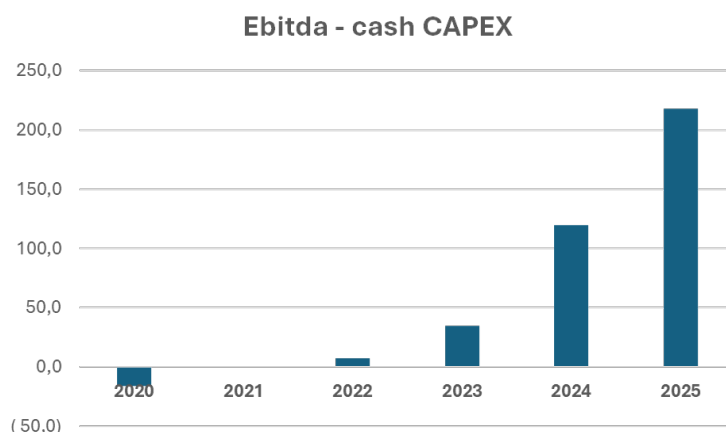
Sur ce montant, 222 M€ ont été repris au premier semestre, et une part significative du solde le sera au second semestre. Cette information a été explicitement communiquée dans le communiqué de presse et le rapport financier semestriel 2026 du Groupe.

3) Génération de trésorerie

Le **Free Cash-Flow opérationnel** est défini comme suit :

EBITDA ajusté – investissements (CAPEX) autofinancés par le Groupe (« cash CAPEX »).

Le graphique ci-dessous illustre la forte progression du Free Cash-Flow opérationnel du Groupe, qui est passé de **-16 M€ en 2020 à 218 M€ en 2025**.



Au premier semestre 2026, le Free Cash-Flow opérationnel s'est établi à 130 M€, en hausse de 51 % par rapport au premier semestre 2025.

Free Cash-Flow total

Quel montant de Free Cash-Flow Vusion a-t-il généré sur la période 2023-2025, hors effet des acomptes versés par Walmart ?

Entre la fin de l'année 2022 et la fin de l'année 2025, la position de trésorerie nette de Vusion s'est améliorée de 479 M€, passant d'une dette nette de 40 M€ au 31 décembre 2022 à une trésorerie nette de 439 M€ au 31 décembre 2025.

Après retraitement des éléments non opérationnels (voir tableau ci-dessous) ainsi que d'environ 400 M€ d'acomptes versés par Walmart reçus sur la période et destinés à être intégralement repris en 2026, **le Free Cash-Flow cumulé s'est élevé à 167 M€ sur la période 2023-2025.**

Le rapprochement est présenté ci-dessous :

Rapprochement	€ million
Amélioration de la trésorerie nette sur la période 2023–2025	479
Réintégration des décaissements liés aux acquisitions	106
Réintégration des rachats d'actions	40
Réintégration des dividendes versés	15
Déduction du produit de l'exercice des bons de souscription (warrants) par Walmart	(73)
Déduction des acomptes versés par Walmart au cours de la période	Environ (400)
Free cash-flow cumulé après ces ajustements	167

4) Préfinancement des lignes de production par le client

Que couvre le préfinancement des lignes de production par le client et pourquoi constitue-t-il une entrée de trésorerie pour Vusion ?

Le préfinancement couvre un projet complexe d'ingénierie industrielle lié à **EdgeSense** ainsi qu'aux produits associés, comprenant notamment :

- la définition des équipements et des procédés de fabrication nécessaires à la production des produits ;
- le sourcing, la sélection, la négociation et l'acquisition des équipements de production ;
- la supervision de l'installation des équipements, de la montée en cadence des capacités de production, de l'optimisation des rendements et de la qualité, de la gestion des corrections des procédés et des produits, ainsi que de la mise en service de lignes de production clés en main à la capacité requise sur quatre sites de production exploités par deux partenaires dans deux pays ;
- le maintien des conditions opérationnelles de ces lignes pendant toute la durée du programme, y compris le remplacement des équipements lorsque cela est nécessaire afin de soutenir un niveau de production particulièrement élevé.

Le préfinancement reçu couvre l'ensemble de ce projet complexe d'ingénierie industrielle, qui va bien au-delà du seul achat des équipements de production. En conséquence, l'intégralité de ce préfinancement est conservée par le Groupe et constitue une entrée de trésorerie définitive.

5) Rentabilité opérationnelle

Qu'est-ce qui explique l'amélioration de la rentabilité opérationnelle ?

L'amélioration de la rentabilité opérationnelle, tant en données IFRS qu'en données ajustées, s'explique par :

- un mix produits plus favorable entre les activités ESL et VAS, ainsi que, au sein de l'activité ESL, par la contribution croissante d'EdgeSense ;
- l'amélioration des coûts de fabrication ;
- la baisse du ratio des charges opérationnelles (ou l'amélioration du levier opérationnel sur les charges d'exploitation).

6) Calendrier des annonces de Vusion relatives au déploiement chez Walmart

Vusion annonce ses contrats majeurs après leur signature, conformément à ses obligations d'information financière. Chacune des annonces ci-dessous a été effectuée avec l'accord de Walmart :

27 avril 2023 : Vusion a annoncé la signature d'un contrat pluriannuel avec Walmart U.S. portant sur le déploiement de ses solutions, avec une première phase couvrant 500 magasins. Ce communiqué comprenait également une citation d'un dirigeant de Walmart. [Communiqué de presse Vusion](#)

30 avril 2024 : Vusion a annoncé un avenant au contrat-cadre conclu avec Walmart U.S. visant à accélérer le déploiement. Walmart a ensuite publié sa propre annonce le 6 juin 2024. [Communiqué de Walmart](#)

23 décembre 2024 : Vusion a annoncé la signature d'un avenant au contrat visant à accélérer le déploiement sur l'ensemble du parc de 4 600 magasins de Walmart U.S. Ce communiqué comportait également une citation d'un dirigeant de Walmart. [Communiqué de presse Vusion](#)

7) Chiffre d'affaires VAS

Les VAS constitue-t-il un secteur opérationnel au sens des normes IFRS et sa présentation a-t-elle évolué au premier semestre 2026 ?

Vusion n'a jamais présenté les VAS comme un secteur opérationnel au sens des normes IFRS, et aucune modification n'a été apportée à sa présentation à l'occasion de la publication des résultats du premier semestre 2026.

Quelle est la guidance de Vusion concernant la croissance du chiffre d'affaires VAS en 2026 ?

Lors de la présentation de ses résultats du premier semestre 2026, Vusion a confirmé son objectif d'une croissance d'environ 40 % du chiffre d'affaires VAS sur l'ensemble de l'exercice 2026.

Que comprennent les chiffres d'affaires ESL et VAS ?

Vusion distingue deux composantes de son chiffre d'affaires total :

- Le chiffre d'affaires **ESL** comprend les revenus issus des étiquettes électroniques (ESL), des rails EdgeSense et des accessoires de fixation ;

- Le chiffre d'affaires **VAS** regroupe l'ensemble des revenus hors ESL, notamment les revenus issus des logiciels, des services et des solutions non-ESL, telles que la Computer Vision / Captana, le retail media, la data analytics, les solutions logistiques IoT, les cagettes connectées ainsi que les autres innovations au-delà des ESL.

Le Groupe publie également une ventilation du chiffre d'affaires VAS entre revenus récurrents et revenus non récurrents.

Historiquement, l'activité de Vusion était principalement centrée sur les ESL. L'indicateur VAS permet aux investisseurs de mesurer la diversification du Groupe ainsi que l'élargissement de son portefeuille de solutions au-delà des ESL. Vusion considère que cet indicateur démontre que sa diversification est significativement plus avancée que celle de ses pairs spécialisés dans les ESL.

Que pouvez-vous dire de la rentabilité de l'activité VAS ?

L'activité VAS génère une marge sur coûts variables (VCM) significativement supérieure à celle de l'activité ESL.

8) SESIM

Qu'est-ce que SESIM et comment sa participation au capital de Vusion a-t-elle évolué au fil des années ?

SESIM est la société holding des dirigeants et des salariés de Vusion, dont les actifs sont intégralement investis en actions Vusion. Elle constitue le deuxième actionnaire du Groupe.

Créée en 2017, SESIM a progressivement accueilli un nombre croissant de salariés ainsi que BNP Paribas Développement en qualité de partenaire financier.

Après sept années d'investissement en actions Vusion, SESIM a décidé d'offrir à ses actionnaires plusieurs fenêtres de liquidité. La prochaine devrait être mise en œuvre au cours des prochains mois.

Lorsque cela est applicable, les informations relatives à ces opérations sont communiquées au marché et font l'objet des déclarations requises auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), conformément à la réglementation en vigueur.

9) Secteurs opérationnels (Reporting par segments)

Pourquoi Vusion ne publie-t-il pas d'information financière par secteur opérationnel ?

Selon les normes IFRS, un secteur opérationnel est une composante d'une entité :

1. qui exerce des activités générant des produits et supportant des charges (y compris les produits et charges résultant de transactions avec d'autres composantes de la même entité) ;
2. dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel afin de prendre des décisions relatives à l'allocation des ressources et d'évaluer sa performance ;
3. pour laquelle des informations financières distinctes sont disponibles.

À ce jour, Vusion évalue la performance de ses activités exclusivement au niveau du Groupe, en analysant les résultats consolidés dans leur ensemble. Aucun compte de résultat n'est établi à un niveau plus fin de l'organisation que celui du Groupe.

Seul le chiffre d'affaires fait l'objet d'une ventilation :

- par zone géographique (Europe, Amériques et Asie-Pacifique) ;
- par type d'offre (ESL et VAS).

Par ailleurs, aucune information relative au besoin en fonds de roulement (BFR) ni aux investissements (CAPEX) n'est produite à un niveau plus détaillé que celui du Groupe.

La raison en est que de nombreuses activités et ressources sont largement mutualisées au sein de l'organisation. Par exemple :

- les équipes commerciales commercialisent à la fois les solutions ESL et les autres solutions auprès des mêmes clients ;
- les équipes R&D développent des produits et des solutions commercialisés dans l'ensemble des pays, sans distinction par activité ou zone géographique.

Le Groupe fonctionne ainsi selon un modèle fortement intégré, avec des ressources partagées (R&D, fonctions support, équipes commerciales organisées par zone géographique mais couvrant l'ensemble des solutions, etc.).

À l'avenir, si le Groupe évoluait vers une organisation impliquant une allocation plus importante de ressources dédiées à certaines activités ou zones géographiques, une analyse de la performance par activité ou par région pourrait devenir pertinente. Ce n'est toutefois pas le cas aujourd'hui.

Comme toute société cotée, Vusion entretient des échanges réguliers avec la Direction des Émetteurs de l'Autorité des marchés financiers (AMF). À ce jour, Vusion n'a jamais eu de discussions avec la Direction des Émetteurs ni la Direction des Affaires Comptables concernant la présentation de ses activités VAS dans ses états financiers.

10) In-Store Media

Comment In-Store Media contribuera-t-il au chiffre d'affaires VAS de Vusion ?

Comme indiqué dans le communiqué du 27 juillet 2026 annonçant la signature d'un accord en vue de l'acquisition d'In-Store Media (ISM), Vusion entend combiner l'expertise d'ISM dans le retail media ainsi que ses contrats récurrents pluriannuels conclus avec environ 90 enseignes de distribution et 1 600 marques, avec la plateforme de magasin connecté développée par Vusion.

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.

Cette nouvelle plateforme digitale, qui s'appuiera sur l'intelligence artificielle, contribuera à accélérer la digitalisation des campagnes de retail media en magasin et participera activement à la croissance des revenus récurrents VAS du Groupe.

11) Bilan solide

Qu'en est-il de votre solidité financière ? Vusion devra-t-il procéder à une augmentation de capital ?

Non. Le Groupe dispose d'un bilan solide et est en mesure de financer sa croissance par le recours aux marchés de la dette, sans avoir besoin de procéder à une augmentation de capital, au regard de son plan de développement actuel.

Hors impact des acquisitions, Vusion prévoit de terminer l'exercice 2026 avec une position de trésorerie nette positive, y compris après la reprise intégrale des acomptes clients versés par Walmart.

Le plan Vusion 27, présenté en 2022, fixait un objectif de levier financier maximal de 2,0x l'EBITDA. Vusion prévoit de clôturer l'exercice 2026 avec un niveau de levier nettement inférieur à ce seuil.

12) BOE Technology

Pouvez-vous nous rappeler les principales étapes de votre relation avec BOE ?

En 2017, BOE Technology Group est devenu actionnaire de Vusion en rejoignant le management de SES-imagotag (SESIM) en tant que coactionnaire de BOE Smart Retail à Hong Kong, société qui a ensuite acquis une participation de contrôle dans Vusion.

Le pacte d'actionnaires conclu à cette occasion entre BOE et SESIM est arrivé à échéance en 2022.

Au-delà de sa participation au capital, BOE Technology demeure l'un des trois principaux partenaires industriels de Vusion, aux côtés de Jabil et Foxconn, et assure la fabrication de différentes gammes de produits du Groupe.

Quelle est la participation actuelle de BOE dans Vusion ?

Au 30 juin 2026, BOE demeurerait le premier actionnaire de Vusion, avec une participation directe de 23,8 % dans le capital de la Société.

13) Retour aux actionnaires

Quel montant Vusion a-t-il retourné à ses actionnaires au cours des trois dernières années sous forme de rachats d'actions et de dividendes ?

Au cours des trois dernières années, Vusion a retourné **55 M€** à ses actionnaires.

Ce montant comprend :

40 M€ de rachats d'actions (auxquels s'ajoutent 17 M€ d'actions rachetées depuis le début de l'année 2026), dans le cadre de programmes de rachat, dont deux programmes complémentaires visant un montant total de 30 M€ ;

15 M€ de dividendes versés, dont 5 M€ en 2025 et 10 M€ en 2026.

14) Forte culture de l'actionnariat salarié chez Vusion

Existe-t-il un alignement d'intérêts entre le management de Vusion et les autres actionnaires ?

Au 30 juin 2026, les principaux dirigeants du Groupe, principalement par l'intermédiaire de SESIM, ainsi que les salariés de Vusion, détenaient environ 14 % du capital de la Société, faisant d'eux le deuxième actionnaire du Groupe.

Vusion a développé une forte culture d'actionnariat salarié. À fin juin 2026, environ 90 % des collaborateurs du Groupe bénéficiaient d'un plan d'attributions gratuites d'actions de performance.

Thierry Gadou, Président-Directeur général, est actionnaire de long terme depuis son arrivée chez Vusion il y a 15 ans. Lorsqu'il a rejoint le Groupe, il a investi la majeure partie de son patrimoine personnel dans la Société et a réalisé plusieurs investissements complémentaires depuis lors.

Aujourd'hui, il détient toujours la très grande majorité de ses actions, à la fois directement (environ 200 000 actions) et indirectement, via SESIM. L'investissement dans Vusion représente plus de 80 % de son patrimoine net, assurant ainsi un très fort alignement d'intérêts avec les autres actionnaires de la Société.

Les principales composantes de la rémunération du Président-Directeur général sont publiées chaque année dans le Document d'Enregistrement Universel (DEU). Plus de 50 % de sa rémunération est versée en actions.

15) Actions de performance du PDG

Quelles sont les conditions de performance applicables au Président-Directeur général dans le cadre de ses plans d'actions de performance ?

L'ensemble des plans d'attribution d'actions de performance du Président-Directeur général applicables depuis 2025 est soumis à des conditions de performance reposant sur cinq indicateurs clés :

- Chiffre d'affaires : 25 %
- Chiffre d'affaires VAS : 20 %
- EBITDA : 30 %
- Critères ESG : 10 %
- Performance boursière (TSR – *Total Shareholder Return*) : 15 %

16) Principaux indicateurs de performance financière

Quels sont vos principaux indicateurs de performance financière et comment les définissez-vous ?

Prises de commandes

Les prises de commandes représentent la valeur cumulée à date sur l'année des commandes d'ESL reçues des clients. Les prises de commandes intègrent également le montant de VAS facturé à date.

Marge sur coûts variables

La marge sur coûts variables (ou MCV) correspond au chiffre d'affaires diminué du coût des marchandises vendues ainsi que d'un certain nombre de prestations de services telles que le coût des installations, le coût des transports et le coût d'hébergement dans le Cloud.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

Il s'agit, pour le Groupe, d'un indicateur de performance qui mesure le résultat opérationnel avant dotations aux amortissements et dépréciations, retraité de certains éléments enregistrés au cours de la période qui nuisent à la comparabilité avec les exercices antérieurs.

Il constitue également une bonne approximation des flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant prise en compte des investissements (CAPEX) et de la variation du besoin en fonds de roulement. À ce titre, il est retraité des éléments significatifs non récurrents ainsi que des éléments sans incidence sur la trésorerie qui ne donneront jamais lieu à décaissement.

Besoin en Fonds de Roulement

Le besoin en fonds de roulement est calculé à partir des agrégats suivants dans le bilan consolidé : (+) créances clients (valeur brute, avant dépréciation) (+) stocks et en-cours (valeur brute, avant dépréciation) (-) dettes fournisseurs (+) impôts courants (+) autres débiteurs courants (-) autres dettes et comptes de régularisation.

Free Cash-Flow opérationnel

Le free cash-flow opérationnel est calculé de la manière suivante : EBITDA ajusté (-) investissements financés par le Groupe. Il constitue un indicateur pertinent de la génération sous-jacente de trésorerie, car il est calculé avant l'impact des variations du besoin en fonds de roulement, y compris (i) les avances et acomptes clients, souvent significatifs dans le cadre de grands contrats de déploiement, et (ii) le préfinancement par les clients des investissements (CAPEX).

Free Cash-Flow

Il s'agit d'un autre indicateur de performance pour le Groupe qui est calculé de la manière suivante : EBITDA ajusté (-) investissements (-) variation du besoin en fonds de roulement (-) impôts

Dette / Trésorerie Financière Nette

Ces indicateurs définissent respectivement la position d'endettement financier net ou de trésorerie nette du Groupe calculée à partir des agrégats suivants dans le bilan consolidé : (-) Emprunts (-) Dettes locatives courantes et non-courantes (IFRS16) (+) Trésorerie et équivalents trésorerie. Si le résultat est négatif alors le niveau des Emprunts et dettes locatives excède celui de la Trésorerie et équivalents trésorerie et on parle d'une dette nette ou endettement financier net. À l'inverse, Si le résultat est positif, alors le niveau des Emprunts et dettes locatives est inférieur à celui de la Trésorerie et équivalents trésorerie et on parle d'excédent de trésorerie nette.

Variation de la dette / trésorerie nette

Il s'agit de la variation des positions de dette ou trésorerie constatée entre deux périodes. Cela correspond aussi au Cash-Flow de la période.

17) Comptabilisation du contrat Walmart

Quelles sont les principales spécificités comptables du contrat Walmart ?

Voir la note II.1.18 en page 289 de l'URD 2025 relative aux « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec les clients (IFRS 15) » dont voici quelques extraits.

En avril 2023, le Groupe a signé un contrat de déploiement avec Walmart pour équiper ses magasins aux États-Unis. Ce contrat, constitué de 3 commandes (Statements Of Work ou SOW) d'exécution successives, est d'une ampleur inédite pour le Groupe et prévoit l'équipement de l'intégralité des magasins aux États-Unis avec la nouvelle solution hardware développée par le Groupe, EdgeSense ainsi que la souscription à des services développés par le Groupe hébergés dans le cloud.

Dans le cadre de l'analyse IFRS 15 de ce contrat, la société a identifié des points d'attention en particulier :

- des paiements au client et le préfinancement de lignes de production s'apparentant à un paiement d'avance sur les livraisons futures ;
- des remises tarifaires sur les volumes vendus ;
- l'émission de bons de souscription d'actions (BSA) exerçables en fonction des volumes futurs à livrer qui s'apparente à une remise octroyée d'avance sur le chiffre d'affaires futur.

Quelles sont les quatre principales implications comptables ?

1) Sur les lignes de production pré-financées

De façon à assurer des volumes de production conséquents Walmart et le Groupe sont convenus d'investir dans 4 lignes de production.

Cet investissement est porté par Vusion et figure dans ses dépenses d'investissements mais il est intégralement préfinancé par Walmart. Le Groupe a considéré ce paiement d'avance comme un passif sur contrat (« contract liability ») comptabilisé dans la rubrique Autres dettes courantes (Autres dettes et comptes de régularisation) à la date du versement de l'acompte au Groupe pour un montant cumulé prévisionnel de 323 M\$.

Le contrat prévoit que la somme reçue dans le cadre de ce préfinancement puisse être remboursée en partie en cas d'utilisation par Vusion de ces lignes pour d'autres clients. Ce remboursement a été traité comme une « contrepartie payable au client » et comptabilisé en passif de contrat au bilan, pour le

montant maximum attendu. Toute variation ultérieure de ce montant impactera le chiffre d'affaires. La partie estimée non remboursable de cette avance est comptabilisée en chiffre d'affaires au fur et à mesure des livraisons.

2) Sur les prix moyens vs les prix facturés

S'agissant d'un contrat de déploiement sur plusieurs années, Walmart et Vusion sont également convenus d'un mécanisme de baisse des prix en fonction des volumes. En conséquence, le Groupe a retenu dans la comptabilisation de son chiffre d'affaires de ventes de solutions hardware, un prix de vente moyen pondéré par les volumes calculé à partir des volumes estimés et du chiffre d'affaires prévisionnel sur la durée du contrat.

Le prix de revient des ESL est lié aux volumes produits et 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) Sur les Warrants (ou bons de souscription d'actions)

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.

Ce montant de 163 M€, qui n'a pas fait l'objet d'une réévaluation ultérieure, a été comptabilisé comme une remise payée d'avance et présenté au bilan dans la rubrique « Autres débiteurs courants ». Il a ensuite été comptabilisé en diminution du chiffre d'affaires au fur et à mesure des livraisons correspondantes.

Les bons de souscription ne remplissaient pas les conditions requises pour être classés en capitaux propres, dès lors qu'ils prévoyaient l'émission d'un nombre variable d'actions. Ils ont donc été comptabilisés en passifs financiers et sont réévalués à chaque date de clôture, les variations de juste valeur étant comptabilisées en résultat financier.

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 ont 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.

4) Acomptes clients

De façon à assurer des volumes de production conséquents, Walmart et Vusion sont convenus d'investir dans 4 lignes de production en avril 2023.

Cet investissement est porté par Vusion et figure dans ses dépenses d'investissements mais il a été intégralement préfinancé par Walmart pour un montant de 323 M\$.

Ce préfinancement a généré un flux de trésorerie positif visible dans la variation de BFR de Vusion en 2024 qui a été consommé par le Groupe au fur à mesure de la mise en place de ses lignes de production entre 2024 et 2025.

De plus, le versement d'acomptes importants par Walmart a également eu un effet positif sur la variation de BFR du Groupe en 2024 et 2025 qui s'inverse naturellement en 2026 avec la fin du déploiement.

18) Marchés stratégiques clés

Quels sont les principaux marchés régionaux à l'échelle mondiale et quelle est votre position concurrentielle sur chacun d'eux ?

Les Amériques et la zone EMEA représentent aujourd'hui plus de 85 % du marché mondial des étiquettes électroniques (ESL), ce qui en fait de loin les deux régions les plus importantes pour le secteur.

La région Asie-Pacifique (APAC) demeure un marché relativement limité. À ce stade, la Chine constitue un marché de taille réduite et peu attractif. À titre d'illustration, même le principal fournisseur chinois d'ESL réalise moins de 10 % de son chiffre d'affaires total sur son marché domestique.

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