

BALYO annonce un chiffre d'affaires 2022 de 24,1 M€, en progression de +11% et une croissance des prises de commandes du T4 2022 de +108% à 10,6 M€

Validation du nouveau modèle commercial au profit des ventes directes

- Chiffre d'affaires du T4 2022 à 11,5 M€, en croissance de +81% par rapport à T4 2021
- Prises de commandes 2022 de 26 M€, en hausse de +21% par rapport à 2021
- Validation du nouveau modèle commercial au profit des ventes directes représentant 37% des nouvelles commandes 2022 vs. 17% en 2021
- Progression du carnet de commandes¹ à 12,7 M€ au 31 décembre 2022 (+33% vs 31 décembre 2021)

Webinaire | 26 janvier à 18h00 CET

<https://app.livestorm.co/newcap-1/presentation-du-chiffre-daffaires-annuel-2022-de-balyo?type=detailed>

Arcueil, France, le 26 janvier 2023, 17h45 CET – 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 aujourd'hui son chiffre d'affaires au 31 décembre 2022.

Pascal Rialland, Président-Directeur Général de BALYO, déclare : « BALYO annonce sa meilleure performance trimestrielle en termes de chiffre d'affaires et de prise de commandes. L'année 2022 est une année charnière pour BALYO, marquée par la poursuite du basculement de son modèle commercial au profit des ventes directes. Initiée au début de l'année 2021 pour garantir l'autonomie commerciale et opérationnelle de BALYO en 2024, la transition du modèle d'affaires de BALYO s'est poursuivie conformément à nos attentes avec un quasi triplement des ventes en direct entre 2021 et 2022. La fin d'année a également été marquée par une forte dynamique commerciale matérialisée par la signature de nouveaux projets avec des industriels de premier plan, que ce soit en Europe ou aux Etats-Unis. Je tiens enfin à saluer l'engagement et la mobilisation des équipes opérationnelles de BALYO qui ont su rattraper le retard lié aux enjeux d'approvisionnement dans un contexte toujours incertain. En 2023, BALYO entend maintenir la dynamique de ventes directes enregistrée au T4 2022 et pour la première fois, la plupart des commandes prises cette année seront des commandes de ventes directes, avec l'objectif d'un volume global de prises de commandes de ventes directes de 65% du total, qui augmentera également par rapport à 2022. Nous abordons ainsi l'année 2023 avec confiance et détermination afin de déployer nos chariots élévateurs autonomes pour les entrepôts et les sites de production ».

¹ Le carnet de commandes fait référence à l'ensemble des commandes projets reçues mais non encore livrées. Le carnet de commandes évolue tous les trimestres suite à la prise en compte des nouvelles commandes, du chiffre d'affaires réalisé sur les projets pendant la période et de l'annulation de commandes.

En milliers d'euros	T4 2021	T4 2022	2021	2022	Évolution T4-22/T4-21	Évolution 2022/2021
Région EMEA	5 550	8 016	19 607	19 133	+44%	-2%
Région Americas	784	3 386	1 987	4 581	+332%	+131%
Région APAC	49	134	189	425	+173%	+125%
Chiffre d'affaires publié*	6 383	11 536	21 771	24 138	+81%	+11%

* Données non auditées

Activité du 4^e trimestre et chiffre d'affaires 2022

BALYO a enregistré un chiffre d'affaires de 11,5 M€ au cours du quatrième trimestre 2022, en très forte augmentation (+81%) par rapport au quatrième trimestre 2021, portant le chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice 2022 à 24,1 M€ (+11%).

Au cours du dernier trimestre de l'exercice 2022, BALYO a bénéficié d'une part de l'effet de saisonnalité favorable des revenus issus du contrat cadre avec Linde et d'autre part, d'un effet rattrapage par rapport aux précédents trimestres. Par ailleurs, le dynamisme observé aux Etats-Unis se confirme puisque l'activité réalisée au cours du trimestre écoulé dans cette zone géographique progresse très fortement (+332% par rapport au T4 2021).

Le quatrième trimestre 2022 a été marqué par le fort rebond de la dynamique commerciale avec des prises de commandes en nette progression atteignant 10,6 M€ (+108%). Pour la première fois dans l'histoire de BALYO, la part des commandes réalisées en direct au cours du dernier trimestre était supérieure au canal historique indirect.

En 2022, les commandes en direct représentaient 37% des nouvelles commandes enregistrées contre 17% en 2021. Cette nouvelle répartition de l'activité valide ainsi la transition opérée avec succès par BALYO afin de construire son autonomie commerciale et opérationnelle.

Au total, le carnet de commandes s'établit à 12,7 M€, au 31 décembre 2022 contre 9,6 M€ il y a un an, soit une hausse de +33%. Au niveau de la répartition par géographie, le carnet de commandes dans la zone Americas ressort en très forte croissance (+86%) à 5,8 M€.

Rappel de la signature d'un contrat cadre d'engagement de commandes de la part de Linde pour un montant de 11,5 M€ en 2023

Fin septembre 2022, BALYO a négocié un dernier contrat cadre d'engagement de commandes avec Linde Material Handling à hauteur de 11,5 M€ pour 2023. La collaboration entre les deux partenaires se poursuivra à l'issue de cette date, mais sans prise de commandes annuelles fermes décidée en début d'année.

Stratégie et perspectives

Le contexte lié à l'allongement des délais d'approvisionnement de certains composants est en voie de normalisation et ne devrait plus obérer la croissance de la Société.

2023 sera ainsi l'occasion pour BALYO d'accélérer la mise en place de son nouveau modèle d'affaires basé sur l'autonomie commerciale et opérationnelle. La Société s'appuiera sur un pipe commercial en constante progression à la fois au niveau de sa qualité et de sa valeur ; notamment aux Etats-Unis où BALYO enregistre sa croissance la plus dynamique et où la Société continuera d'investir dans ses équipes.

Nos équipes R&D poursuivront leurs efforts afin de proposer à des clients sélectionnés la digitalisation de leur expérience dès 2023. Il s'agira de fournir des outils d'installation ne nécessitant aucune compétence en programmation ou en automatisation, pour l'ensemble de notre gamme de robots.

D'autres innovations permettront aux clients de bénéficier de robots plus sensibles à leur environnement et de les rendre plus intelligents - en permettant un redémarrage autonome dès qu'un obstacle disparaît du sol jusqu'à la hauteur maximale du robot.

Simplifier l'expérience utilisateur tout en garantissant la capacité des robots à gérer en toute sécurité les applications de rayonnage les plus hautes et les plus étroites est au cœur de la stratégie de BALYO.

Prochaine communication financière BALYO : résultats annuels 2022, le 27 mars 2023 après clôture de la bourse.

A propos de BALYO

Dans le monde entier, les hommes méritent des emplois enrichissants et créatifs. Chez BALYO, nous pensons que les mouvements de palettes chez les industriels et sites de fabrication devraient être confiés à des robots entièrement autonomes. Pour concrétiser cette ambition, BALYO transforme des chariots de manutention manuels en robots autonomes, grâce à sa technologie propriétaire Driven by Balyo™. Notre système de géo-navigation permet aux véhicules équipés de se localiser et de naviguer en totale autonomie à l'intérieur des bâtiments, sans nécessiter d'infrastructure supplémentaire. Pour accélérer la conversion du marché de la manutention vers l'autonomie, BALYO a conclu deux partenariats mondiaux avec Kion Group AG (maison mère de la société Fenwick-Linde) et Hyster-Yale Group. Une gamme complète de robots, disponibles dans le monde entier, a été développée pour la quasi-totalité des applications traditionnelles de stockage : robots-tracteurs, -transpalettes, -gerbeurs, -mât rétractable et - VNA. BALYO et ses filiales à Boston et Singapour servent des clients en Amérique, en Europe et en Asie-Pacifique. La société est cotée sur Euronext depuis 2017 et son chiffre d'affaires a atteint 24,1 millions d'euros en 2022. Pour plus d'informations, visitez www.balyo.com.

CONTACTS

BALYO

Frank Chuffart

investors@balyo.com

NewCap

Communication financière et Relations

Investisseurs

Thomas Grojean

Tél : +33 1 44 71 94 94

balyo@newcap.eu

