

CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2023 : SHOWROOMPRIVE CONFIRME SON RETOUR À LA CROISSANCE (+12%)

- Showroomprivé enregistre pour le 3^{ème} trimestre consécutif une croissance de son activité, avec un volume d'affaires de 240 M€ (+17%) et un chiffre d'affaires de 155,7 M€ (+12%)
- L'attractivité des offres a permis au Groupe de gagner de nouveaux clients et de faire progresser leur panier moyen
- Le Groupe a pu s'appuyer sur la diversité de ses relais de croissance – Marketplace, segment Voyages et Loisirs, International, SRP Services - qui confirment la robustesse de leur dynamique
- Grâce à une solide performance commerciale auprès de la cible stratégique des millenials, The Bradery dynamise la croissance du Groupe avec une croissance incrémentale de 5,4 points
- Showroomprivé continue de se focaliser sur la rentabilité en continuant à travailler sur la marge brute et en rationalisant son réseau logistique.

La Plaine Saint Denis, le 20 avril 2023 – Showroomprivé (SRP Groupe), groupe européen spécialisé dans le *smartshopping*, publie son chiffre d'affaires pour le premier trimestre clos le 31 mars 2023.

Showroomprivé signe un trimestre de croissance soutenue dans un environnement plus stable

- Comme attendu, la **dynamique de croissance de Showroomprivé** retrouvée au second semestre 2022 s'est significativement accélérée au 1^{er} trimestre 2023, le Groupe enregistrant un chiffre d'affaires de **155,7 M€, en croissance de 12,3%**. Les équipes de Showroomprivé ont su capitaliser sur **un environnement macroéconomique plus stable**, un effet de base plus normalisé et une offre abondante chez les marques après des soldes d'hiver au succès mitigé.
- L'acquisition de The Bradery continue à porter ses fruits, contribuant à une croissance incrémentale de 5,4 points qui vient s'ajouter à la croissance organique de 6,9%. Ses ventes ont progressé de plus de 33% confirmant le fort potentiel chez les millenials, une clientèle stratégique pour le Groupe.
- **L'international a progressé** à un rythme légèrement supérieur à celui de la France, enregistrant une croissance de 17%.
- Le segment **Voyages et Loisirs** poursuit son développement avec une croissance de la GMV de 27%.
- La **Marketplace** confirme également son rôle de moteur de croissance, avec un volume d'affaires en hausse de près de 38%. **SRP Services** affiche une croissance de 28% malgré un marché publicitaire toujours dégradé.
- En parallèle, Showroomprivé a amélioré ses conditions d'achat grâce à une position de négociation renforcée vis-à-vis des marques et initié son travail de rationalisation de son réseau logistique pour, notamment, progressivement intégrer *The Bradery*.

David Dayan, Président-directeur Général de Showroomprivé, commente ce début d'exercice : « Au 1^{er} trimestre, Showroomprivé a confirmé sa capacité à renouer durablement avec la croissance, conformément à notre ambition. Nous avons su tirer profit d'un environnement plus stable grâce à la diversité et à la solidité de nos relais de croissance, qu'il s'agisse de nos offres B2C (Marketplace, segment Voyages & Loisirs) ou de nos offres B2B avec SRP Services. The Bradery réalise également une belle performance commerciale, qui renforce l'ancrage de notre Groupe auprès de la cible stratégique des millenials. Confiants dans notre capacité à générer de la croissance dans un environnement exigeant, nous allons continuer à déployer notre feuille de route ACE (Adapt, Consolidate, Expand) pour répondre aux nouvelles attentes de nos clients, viser l'excellence opérationnelle et déployer nos relais de croissance, tout en restant très exigeants quant à la maîtrise de nos coûts ».

CHIFFRE D'AFFAIRES T1 2023

Analyse du chiffre d'affaires

(millions €)	T1 2022	T1 2023	Variation T1 23/22 en %
Chiffre d'affaires Internet			
France	112,9	124,3	10,1%
International	23,8	27,9	17,1%
Chiffre d'affaires Internet Total	136,7	152,1	11,3%
Autres revenus	1,9	3,6	89,2%
Chiffre d'affaires net	138,6	155,7	12,3%

Au 1^{er} trimestre 2023, Showroomprivé a réalisé un chiffre d'affaires net de 155,7 M€ contre 138,6 M€ au trimestre de l'exercice précédent, soit une progression de +12,3% (6,9% à périmètre constant). Dans un contexte de consommation toujours sous pression mais non impacté par une crise majeure et avec un effet de base normalisé, le groupe a su s'appuyer sur ses segments porteurs et capitaliser sur la qualité de son portefeuille de marques renommées à prix abordable, particulièrement recherchées dans un contexte de pouvoir d'achat diminué.

Les ventes Internet en France s'élèvent à 124,3 M€, en hausse de 10,1% comparées au 1^{er} trimestre 2022. La Mode a enregistré une forte augmentation de son activité bénéficiant de la remontée des stocks chez les marques après les derniers exercices difficiles pour le commerce physique. Le segment de la Maison est également bien orienté. La verticale Voyages et Loisirs confirme son statut de moteur de croissance, avec un volume d'affaires en hausse de +27% et poursuit sa montée en puissance dans le mix d'activité du groupe. *Beauté privée* a de son côté enregistré des ventes en repli de 4.8%, avec cependant des premiers signes d'amélioration opérationnelle, dont la fin des problèmes d'organisation et d'offre qui avaient pénalisé les trimestres précédents.

Dans un contexte difficile marqué par la réduction des budgets marketing des marques et les pressions tarifaires, SRP Services parvient toutefois à augmenter sa base de clients et enregistre des ventes en progression de +28%.

À l'international, le chiffre d'affaires progresse plus rapidement que celui de la France avec une croissance de 17,1% pour atteindre 27,9 M€. Le Groupe poursuit son développement sur les zones géographiques stratégiques.

En ligne avec sa stratégie, Showroomprivé maintient un mix diversifié de modèles de ventes.

Le chiffre d'affaires des autres activités (déstockage physique « wholesale » d'inventus ou de retour Internet) s'élève à 3,6 millions d'euros, en légère progression en valeur absolue, démontrant notre bonne gestion des stocks. La performance de l'outlet a permis de réduire les reliquats de stocks devant être écoulés par ce canal.

Indicateurs clés de performance

	T1 2022	T1 2023	Variation en %
Volume d'affaires (GMV)¹	205,6	240,0	16,7%
Acheteurs cumulés* (en millions)²	11,4	12,1	6,2%
Acheteurs** (en millions)²	1,2	1,2	1,9%
dont acheteurs fidèles***	1,0	1,0	3,3%
<i>En % du nombre d'acheteurs total</i>	88%	87%	-1,3 pt
Nombre de commandes (en millions)²	2,5	2,6	1,1%
Chiffre d'affaires par acheteur (IFRS)²	106,9	111,9	4,7%
Nombre moyen de commandes par acheteur	2,1	2,1	-0,7%
Taille du panier moyen	49,8	52,5	5,5%

* L'ensemble des acheteurs ayant effectué au moins un achat sur la plateforme du Groupe depuis son lancement

** Membre ayant effectué au moins une commande au cours de l'année

*** Membre ayant effectué au moins une commande au cours de l'année et au moins une commande lors des années précédentes

La GMV atteint 240 M€, en hausse de +17% par rapport au 1^{er} trimestre 2022. Le nombre d'acheteurs cumulés dépasse douze millions, matérialisant une augmentation de 6,2% par rapport au 1^{er} trimestre 2022. Le taux d'acheteurs fidèles se stabilise à un niveau élevé de 87%.

Le panier moyen est en hausse de 2,7 € comparé au 1^{er} trimestre 2022 (+5,5%) à 52,5 €, sous l'effet principalement de la premiumisation de l'offre, ce qui se traduit par un chiffre d'affaires par acheteur bien orienté à 111,9 €.

PERSPECTIVES

Le Groupe anticipe la poursuite de la reprise de l'activité au cours des prochains trimestres malgré une visibilité toujours réduite du fait de la conjoncture. Pour faire face à la volatilité du marché, Showroomprivé s'attachera à améliorer son niveau de marge brute en restant vigilant sur ses conditions d'achat et sur son niveau de stock. Les équipes resteront focalisées sur le contrôle des charges opérationnelles et s'attacheront au déploiement de la feuille de route ACE visant une croissance rentable et génératrice de cash à moyen terme :

- Adapter la proposition de valeur.
- Consolider et renforcer l'exécution opérationnelle.
- Expansion en capitalisant sur les relais de croissance

PROCHAINES INFORMATIONS

Résultats du 1^{er} semestre 2023 le 26 juillet 2023

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Ce communiqué de presse ne contient que des informations sommaires et n'a pas pour but d'être détaillé.

Ce communiqué de presse peut contenir de l'information et des déclarations prospectives relatives au Groupe et à ses filiales. Ces déclarations incluent des projections financières et des estimations et leurs hypothèses sous-jacentes, des déclarations par rapport aux plans, aux objectifs et aux attentes vis-à-vis des opérations à venir, des produits et services futurs, et des déclarations vis-à-vis de la performance future. Les déclarations prospectives peuvent être identifiées par les mots « croire », « anticiper », « objectif » ou des expressions similaires. Bien que le Groupe estime que les attentes reflétées par de telles déclarations prospectives soient raisonnables, les investisseurs et les actionnaires du Groupe sont avertis du fait que l'information et les déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, nombre desquels sont difficiles à prévoir et généralement hors du contrôle du Groupe, ce qui pourrait impliquer que les résultats et les événements effectifs diffèrent significativement et défavorablement de ceux communiqués, sous-entendus ou indiqués par cette information et ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent ceux qui sont développés ou identifiés dans les documents déposés ou devant être déposés à l'Autorité des marchés financiers par le Groupe (notamment ceux détaillés au chapitre 4 du document de référence de la Société). Le Groupe ne prend aucun engagement de publier

¹ Le volume d'affaires («GMV») représente, toutes taxes comprises, le montant total de la transaction facturée et inclut donc les ventes Internet brutes, y compris les ventes sur la Marketplace, les autres services et autres revenus

² Hors Beauté Privée et The Bradery.

des mises à jour des informations prospectives, que ce soit à la suite de nouvelles informations, à des événements futurs ou à tout autre élément.

À PROPOS DE SHOWROOMPRIVE

Showroomprivé est un acteur européen de la vente événementielle en ligne, innovant et spécialisé dans la mode. Showroomprivé propose une sélection quotidienne de plus de 3 000 marques partenaires sur ses applications mobiles ou son site Internet en France et dans six autres pays. Depuis sa création en 2006, la société a connu une croissance rapide.

Coté sur le marché Euronext Paris (code : SRP), Showroomprivé a réalisé en 2022 un volume d'affaires brut TTC³ de près de 950 millions d'euros, et un chiffre d'affaires net de 657 millions d'euros. Le Groupe est dirigé par David Dayan, co-fondateur, et emploie plus de 1 000 personnes.

Pour plus d'information : <http://showroomprivégroupe.com>

CONTACTS

Showroomprivé

Sylvie Chan Diaz, Relation Investisseurs
investor.relations@showroomprive.net

Anne-Charlotte Neau Julliard
Relations.presse@showroomprive.net

NewCap

Communication financière
Théo Martin, Louis-Victor Delouvrier

Relations médias financiers
Gaelle Fromageat, Nicolas Merigeau
showroomprive@newcap.eu