

RÉSULTATS ANNUELS 2020 :

SUCCÈS DU PLAN DE PERFORMANCE ET DE LA TRANSFORMATION DU MODÈLE PERSPECTIVES DE CROISSANCE RENTABLE EN 2021

**PERFORMANCE RECORD – CHIFFRE D’AFFAIRES : 697,5 M€ ; EBITDA : 42,0 M€ ; RÉSULTAT NET : 13,9 M€ ;
FORTE GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE**

La Plaine Saint Denis, le 11 mars 2021 – Showroomprivé (SRP Groupe), acteur européen de premier plan de la vente en ligne à destination de la Digital Woman, publie des résultats annuels en nette progression pour l'exercice clos au 31 décembre 2020.

Bonne dynamique de croissance depuis le 2^{ème} trimestre, dans un contexte devenu plus favorable pour l'e-commerce

Forte croissance sur l'ensemble de l'exercice +13,3% (+14,1% sur les ventes internet), dont +25,9% au second semestre

- Confirmation du succès des actions stratégiques : repositionnement de la marque, diversification de l'offre, attractivité accrue grâce à de nouvelles marques partenaires de référence (+1000 nouvelles marques en 2020) ;
- Accroissement durable de la base de clients fidèles grâce au contexte favorable à l'e-commerce et au succès des campagnes publicitaires ;
- Surperformance des activités « core business » de ventes Internet Mode, Maison et Beauté qui continuent de tirer la croissance en 2020. Impact défavorable de la crise sanitaire sur les activités Billetterie / Voyage.

Le Groupe récolte les fruits de ses choix stratégiques et de la finalisation de son plan Performance 2018-2020 avec un redressement de l'ensemble de sa structure économique et financière

EBITDA record à +42,0 M€ vs -31,4 M€ en 2019

- Forte hausse de la marge brute à 39,1% (contre 30,5% en 2019) grâce à l'efficacité des actions stratégiques (sélectivité accrue des affaires, poursuite de la transition du modèle d'achats fermes vers le dropshipping, meilleure gestion des retours fournisseurs et des stocks) ;
- Succès du plan performance 2018-2020 : effet de levier sur la croissance et sur la rentabilité grâce à l'optimisation et à la maîtrise des charges opérationnelles (marketing, logistique, administratif) et un monitoring accru des marges au travers de la sélectivité des offres.

Retour à un résultat net positif à 13,9 M€ contre -70,5 M€ en 2019

Structure financière renforcée

- Capitaux propres de 177,0 millions d'euros, renforcés par l'augmentation de capital d'environ 10 M€ effectuée en juillet-août 2020 ;
- Trésorerie disponible brute de 130,8 M€ avec un cash-flow libre positif de 31,4 M€ grâce à la bonne génération de cash ;
- Trésorerie nette à 11,0 M€ en 31 décembre 2020 (30,8 M€ hors dettes locatives IFRS 16).

Perspectives et ambitions de poursuite d'une croissance rentable en 2021

- Capitaliser sur l'actif toujours puissant : Une base unique d'environ 25 millions de membres au total ;
- Capter durablement l'accélération de la pénétration de l'e-commerce ;
- Continuer d'étoffer notre portefeuille de marques en maintenant une sélectivité forte ;
- Accélérer le développement des relais de croissance, tels que SRP Media, la nouvelle Marketplace, SRP Studio ;
- Poursuivre le strict contrôle et l'optimisation continue des OPEX.

CHIFFRES CLÉS 2020

(millions €)	2019	2020	Variation	S2 2019	S2 2020	Variation
Chiffre d'affaires net	615,6	697,5	+13,3%	313,5	394,8	+25,9%
Chiffre d'affaires Internet total	603,1	688,1	+14,1%	304,7	389,9	+28,0%
Marge Brute	187,5	273,0	+45,6%	98,8	160,6	+62,5%
Marge brute en % du CA	30,5%	39,1%	+8,6 pts	31,5%	40,7%	+9,2 pts
Charges opérationnelles	-234,3	-247,6	+5,7%	-114,6	-133,6	+16,6%
En % du chiffre du CA	38,1%	35,5%	-2,6 pts	36,5%	33,8%	-2,7 pts
EBITDA	-31,4	42,0	N.A	-8,3	35,0	N.A
Résultat net	-70,5	13,9	N.A	-29,0	20,5	N.A

Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le conseil d'administration de SRP Group s'est réuni le 11 mars 2021 et a arrêté les comptes consolidés pour l'exercice 2020. Le rapport de certification sera émis dans les prochains jours.

Commentant ces résultats, Thierry Petit et David Dayan, co-fondateurs et co-CEOs de Showroomprivé ont déclaré :

« Nous sommes particulièrement fiers de présenter aujourd'hui des résultats annuels 2020 en très nette amélioration, les plus élevés de notre histoire. Les actions simultanées sur la croissance, la rentabilité et la solidité du bilan, ont porté leurs fruits et ont prouvé la pertinence et la pérennité du positionnement du Groupe. »

Dans un premier temps, nous avons su capter le report de consommation vers l'e-commerce lié au contexte sanitaire grâce à un travail intense sur notre offre, entrepris depuis plusieurs trimestres, pour la renouveler et la rendre plus attractive avec de nouvelles marques premium.

De plus avec le succès de notre plan performance 2018-2020, nous avons réussi à transformer cette forte croissance en un niveau de rentabilité élevé, illustré par un EBITDA d'environ 42 millions d'euros.

Nous avons œuvré sur tous les fronts et grâce aux actions de restructuration de notre bilan, nous avons pu renforcer considérablement notre situation financière, avec une trésorerie brute de près de 131 millions d'euros et le retour à une trésorerie nette de 11 millions d'euros.

Notre ambition en 2021 sera de poursuivre cette trajectoire, à la fois sur l'activité et sur la rentabilité, en continuant de nous appuyer sur des actifs uniques, notre plateforme, notre base de membres, une offre composée de près de 3000 marques et une relation client reconnue. Nos investissements autour du développement de nos relais de croissance tels que SRP Media et la Marketplace viendront nourrir la progression du chiffre d'affaires de ce nouvel exercice. »

COMMENTAIRES DÉTAILLÉS PAR TYPE D'INDICATEURS

Chiffre d'affaires

(milliers €)	2019	2020	Variation
Chiffre d'affaires Internet			
France	504,1	581,7	+15,4%
International	99,0	106,4	+7,5%
Chiffre d'affaires Internet Total	603,1	688,1	+14,1%
Autres revenus	12,4	9,4	-24,6%
Chiffre d'affaires net	615,6	697,5	+13,3%

Le chiffre d'affaires 2020 du Groupe ressort à 697,5 millions d'euros, en croissance de +13,3 % par rapport à 2019.

Cette performance s'est construite à partir du deuxième trimestre, dans un contexte sanitaire qui a accéléré durablement la pénétration de l'e-commerce (gain de 3 ans par rapport au rythme des dernières années) auprès des consommateurs avec des effets à long terme sur les modes de consommation. Cette tendance s'est confirmée sur l'ensemble du second semestre avec notamment un très bon 4^{ème} trimestre (232,8 M€, +23,5 %).

Showroomprivé a été en mesure de capter cette dynamique grâce à des décisions stratégiques déterminantes :

- Une offre plus attractive, plus diversifiée et plus qualitative, illustrée par l'arrivée de nouvelles marques de référence, en particulier sur les segments Mode, Maison (Décoration d'intérieur et Électroménager) et Beauté. Près de 3000 marques partenaires ont ainsi fait confiance au Groupe en 2020, soit une croissance de plus de 50% par rapport à 2019, avec un très fort taux de rétention ;
- L'adaptation rapide des conditions de ventes et de livraison au contexte sanitaire ;
- Des campagnes publicitaires ciblées pour attirer et fidéliser de nouveaux acheteurs.

La performance 2020 est d'autant plus remarquable que le segment Billetterie / Voyage reste encore logiquement impacté par les restrictions engendrées par la crise sanitaire actuelle.

En détails, les ventes internet en **France** s'élèvent à 581,7 millions d'euros en croissance de +15,4 % sur l'exercice, bénéficiant d'activités « core business » de ventes Internet très dynamiques et de la montée en puissance des relais de croissance, notamment la régie SRP média.

À l'international, le chiffre d'affaires progresse de +7,5 % pour atteindre 106,4 millions d'euros, grâce à un retour à des conditions logistiques favorables au second semestre, qui ont permis de rattraper largement la décroissance ponctuelle du premier semestre. Saldi Privati a notamment retrouvé son niveau d'activité d'avant crise durant la seconde partie de l'exercice et ce, malgré la mise en place de mesures de plus grande sélectivité des offres et des dépenses de marketing réduites.

Les **autres revenus non stratégiques**, comprenant les activités de ventes hors internet, sont en baisse maîtrisée de -24,6 % sur l'année. Cette évolution est principalement due à un effet volume, le basculement d'un modèle d'achats fermes vers des achats conditionnels et dropshipping, entraîne *de facto* une plus faible quantité de produits à écouler via le canal de vente physique (*wholesale*). De plus, Showroomprivé a nettement amélioré, l'écoulement des retours au travers de sa plateforme numérique, réduisant également les volumes résiduels disponibles pour le canal physique.

Indicateurs clés de performance

	2019	2020	Variation
Volume d'affaires (GMV)¹	851,1	962,6	+13,1%
Acheteurs cumulés* (en millions)²	9,8	10,6	+8,7%
Acheteurs** (en millions)²	3,2	3,3	+5,1%
dont acheteurs fidèles***	2,4	2,5	+2,8%
En % du nombre d'acheteurs total	76,2%	74,5%	-1,7 pts
Nombre de commandes (en millions)²	13,4	14,1	+5,7%
Chiffre d'affaires par acheteur (IFRS)²	175,2	188,1	+7,4%
Nombre moyen de commandes par acheteur	4,2	4,3	+0,6%
Taille du panier moyen	41,4	44,2	+6,7%

* 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

Le nombre d'acheteurs a connu une croissance de +5,1% en 2020. Le rythme de conversion des nouveaux membres en nouveaux acheteurs a notamment été plus rapide en 2020 par rapport aux derniers exercices. La dynamique favorable, s'est particulièrement accélérée au 4^{ème} trimestre.

La plus grande sélectivité de l'offre initiée en 2019, puis son enrichissement via de nouvelles marques partenaires premium tout au long de l'année, a entraîné une hausse du panier moyen d'environ 3 € en 2020, à 44,2 €. Le nombre de commandes par acheteur étant resté globalement stable sur la période, le chiffre d'affaires par acheteur est ainsi passé de 175,2 € à 188,1 € en un an.

0,8 million de nouveaux acheteurs ont été captés sur 2020, confirmant la capacité du Groupe à attirer et à convertir durablement de nouveaux clients, en profitant notamment d'opportunités publicitaires ciblées à coût compétitif, du fait de conditions tarifaires particulièrement attractives durant les périodes de confinement.

Le Groupe a confirmé ses taux élevés de satisfaction client et de qualité de livraison pendant cette période, renforçant l'engagement de sa base d'acheteurs fidèles (NPS³ 44 % contre 35 % en 2019). Pour la deuxième année consécutive, le Groupe a été élu meilleur service client, mettant en avant l'attention particulière que porte Showroomprivé à la satisfaction de ses clients.

Rentabilité opérationnelle

(millions €)	2019	2020	Variation	S2 2019	S2 2020	Variation
Chiffre d'affaires net	615,6	697,5	+13,3%	313,5	394,8	+25,9%
Coût des ventes	-428,0	-424,5	-0,8%	-214,7	-234,1	+9,1%
Marge brute	187,5	273,0	45,6%	98,8	160,6	+62,5%
Marge brute en % du CA	30,5%	39,1%	+8,6 pts	31,5%	40,7%	+9,2 pts
Marketing*	-24,7	-22,8	-7,6%	-12,6	-15,1	+19,9%
en % du CA	4,0%	3,3%	-0,7 pts	4,0%	3,8%	-0,2 pts
Logistique et traitement des commandes	-152,4	-162,6	+6,7%	-75,0	-86,6	+15,5%
En % du CA	24,8%	23,3%	-1,4 pts	23,9%	21,9%	-2,0 pts
Frais généraux et administratifs	-57,2	-62,1	+8,6%	-26,9	-31,8	+18,2%
En % du CA	9,3%	8,9%	-0,4 pts	8,6%	8,1%	-0,5 pts
Total des charges opérationnelles courantes	-234,3	-247,6	+5,7%	-114,6	-133,6	+16,6%
En % du CA	38,1%	35,5%	-2,6 pts	36,5%	33,8%	-2,7 pts
Résultat opérationnel courant	-46,8	25,4	N.A	-15,7	27,1	N.A
EBITDA	-31,4	42,0	N.A	-8,3	35,0	N.A
Dont France	-24,6	40,1	N.A	-5,1	33,1	N.A
Dont International	-6,9	1,9	N.A	-3,2	1,9	N.A

* Conformément aux recommandations de l'AMF, l'amortissement des actifs incorporels reconnus à l'occasion d'un regroupement d'entreprise, est présenté en « résultat opérationnel courant » au sein des dépenses marketing.

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 Beautéprivée.

³ Net promoter score - indicateur de la fidélité client

La marge brute 2020 s'élève à 273 millions d'euros en hausse significative de 85,5 millions d'euros, représentant 39,1 % du chiffre d'affaires annuel contre 30,5 % pour l'exercice précédent. Ajustée pour les dépréciations et reprise de dépréciations exceptionnelles, la marge brute ajustée 2020 s'élève à 269 millions d'euros contre 208 millions d'euros en 2019, représentant respectivement 38,6% et 33,7% du chiffre d'affaires annuel. La progression s'explique par :

- L'assainissement des stocks en 2019 et à une gestion plus efficiente des retours ;
- La hausse de la marge brute des ventes internet due à la sélectivité accrue des affaires et au basculement du modèle d'achats fermes vers le dropshipping ;
- La montée en puissance de la régie SRP Media ;
- L'amélioration des conditions de ventes en *wholesale* (moins de stocks issus des achats fermes).

Cette évolution très favorable de la marge brute en 2020 valide les décisions stratégiques mises en place par le Groupe depuis 2018. Cette performance a toutefois été affectée par la très forte baisse contextuelle d'activité sur les segments Billetterie / Voyage.

Le poids des **charges opérationnelles a diminué pour atteindre 35,5 % du chiffre d'affaires contre 38,1 % un an plus tôt, répondant à l'un des principaux objectifs du plan Performance**. Cette optimisation se répartit de la manière suivante :

- **une réduction des investissements marketing de 1,9 millions d'euros**, liée à une moindre pression marketing en début d'exercice et l'accès à des tarifs publicitaires attractifs à partir du 2^{ème} trimestre, permettant de reprendre avec succès les investissements marketing au second semestre ;
- **Une baisse de 1,4 points du poids des frais logistiques**. Les nouvelles conditions d'envoi et la rationalisation progressive de la chaîne logistique (entrepôts et sous-traitants) ont permis de maîtriser ces dépenses, malgré des surcoûts liés aux contraintes sanitaires (livraison à domicile durant les confinements, au recours durant l'exercice au travail intérimaire pour faire face aux flux intenses de commandes durant les périodes de confinement) et à la forte croissance des ventes. De plus, la montée en puissance du nouvel entrepôt automatisé devrait permettre de nouvelles réductions de coûts sur ce poste en 2021 ;
- **une réduction des frais généraux et administratifs de 0,4 point**, démontrant l'efficacité des mesures de gestion des effectifs engagées depuis un an, illustrée par la quasi-stabilité des effectifs en 2020.

L'effet de levier de la croissance associé aux pleins effets du plan de performance 2018-2020 permet à l'EBITDA d'atteindre un niveau record en 2020 de 42,0 millions d'euros, contre -31,4 millions d'euros en 2019, confirmant la pertinence de l'ensemble des mesures et plans d'actions mis en place par le Groupe sur la période.

Après dotations aux amortissements et aux provisions, le résultat opérationnel avant coût des paiements en actions et autres produits et charges opérationnels atteint 25,4 millions d'euros, en hausse de 72,2 millions d'euros par rapport à 2019.

Résultat net

(millions €)	2019	2020	Variation
Résultat opérationnel avant coût des paiements en actions et autres produits et charges opérationnels	-46,8	25,4	+72,2
Autres produits et charges opérationnels	-21,6	-3,7	+17,9
Résultat opérationnel	-68,4	21,7	+90,1
Coût de l'endettement financier	-0,6	-0,9	-0,3
Autres produits et charges financiers	-0,1	0	+0,1
Résultat avant impôt	-69,1	20,8	+89,9
Impôts sur les bénéfices	-1,3	-6,9	-5,6
Résultat net	-70,5	13,9	+84,4

Les autres produits et charges opérationnels (-3,7 millions d'euros) sont composés de diverses charges non-courantes pour -2,3 millions d'euros (litiges, restructuration, honoraires, dépréciation liée à l'arrêt d'un projet) et de -1,4 million d'euros lié aux coûts des paiements en actions.

Les frais financiers restent maîtrisés à 0,9 million d'euros et le Groupe constate par ailleurs une charge d'impôt de 6,9 millions d'euros.

En conséquence, le résultat net du Groupe ressort à 13,9 millions d'euros, soit une amélioration de plus de 84 millions d'euros par rapport à 2019.

Éléments de trésorerie

(millions €)	2019	2020
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	-26,0	+40,3
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	-36,2	-8,8
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	30,8	+50,4
Variation nette de la trésorerie	-31,4	+81,8

Les flux de trésorerie générés par l'activité sont en forte progression, à 40,3 millions d'euros vs -26,0 millions d'euros en 2019, sous l'effet de l'amélioration des résultats opérationnels et d'un solide ratio de conversion de l'EBITDA en cash.

Ces flux autofinancent largement les décaissements nets liés aux investissements, limités à un montant de 8,8 millions d'euros sur la période. **Le Groupe génère ainsi un cash-flow libre excédentaire de 31,4 millions d'euros, qui renforce sa trésorerie brute.**

Les flux de trésorerie liés aux activités de financement s'élèvent à 50,4 millions d'euros, incluant le refinancement de la dette existante, l'obtention d'un prêt garanti par l'État (PGE) à hauteur de 90% auprès de la CAIDF (Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Paris et d'Île-de-France) d'un montant de 35 millions d'euros, et près de 10 millions d'euros au titre de l'augmentation de capital durant l'été 2020.

Bilan

ACTIF (millions €)	31/12/2019	31/12/2020	PASSIF (millions €)	31/12/2019	31/12/2020
Total Actifs non-courants	224,3	215,1	Total Capitaux propres	152,2	177,0
Total Actifs courants	164,1	265,7	Total Passifs non courants	20,8	80,9
<i>Dont stocks et en-cours</i>	48,4	60,9	<i>Dont dettes financières</i>	20,3	80,3
<i>Dont Trésorerie et équivalent</i>	49,0	130,8	Total Passifs courants	215,4	222,9
			<i>Dont dettes financières</i>	58,1	39,6
Total Actifs	388,4	480,8	Total des Passifs	388,4	480,8

Les capitaux propres ressortent à 177,0 millions d'euros au 31 décembre 2020.

Le Groupe dispose d'une trésorerie disponible brute confortable de 130,8 millions d'euros au 31 décembre 2020 renforcée par la bonne activité en 2020 et par les fruits de l'augmentation de capital et du refinancement, permettant d'atteindre une dette nette de -11,0 millions d'euros au 31 décembre 2020 et de -30,8 millions d'euros hors dettes locatives (IFRS 16), à comparer à une dette nette de 29,4 millions d'euros au 31 décembre 2019 et 31,6 millions d'euros hors IFRS 16.

La première échéance de remboursement de la dette financière brute est à plus d'un an, illustrant la sécurisation et l'allongement de la maturité des financements obtenus auprès des partenaires bancaires dans le cadre du protocole signé en avril 2020. La question des modalités du remboursement du PGE devrait être fixée au cours du premier semestre 2021.

L'augmentation de capital, effectuée en juillet-août 2020, partie intégrante de l'accord avec les créanciers signé en avril 2020 est venue renforcer les fonds propres du Groupe.

Le Groupe dispose ainsi d'une situation financière assainie, forte et confortable qui lui permet d'aborder les prochaines étapes de sa feuille de route avec sérénité.

PERSPECTIVES

Showroomprivé entend réaliser un nouvel exercice de croissance rentable en 2021 en s'appuyant sur :

- La puissance de sa plateforme soutenue par une base solide d'environ 25 millions de membres au total ;
- Le positionnement de leader du marché « Beauté » et la dynamique de croissance de Beautéprivée ; permettant de capter les effets durables de l'accélération en 2020 de la pénétration de l'e-commerce ;
- La poursuite de ses actions visant à améliorer son excellence opérationnelle, en maintenant et élargissant progressivement ses relations avec les grandes marques, notamment dans les activités internet, afin d'accroître ses parts de marché tout en maîtrisant sa marge brute ;
- Le basculement du modèle d'achats vers le dropshipping ;
- Le développement continu de ses relais de croissance, tels que SRP Media, la nouvelle Marketplace, SRP Studio et une potentielle reprise des activités Billetterie et Voyage dans le cas d'un retour à un contexte sanitaire plus favorable ;
- Le strict contrôle et l'optimisation continue des OPEX. L'accent portera sur la gestion du stock, la poursuite de la rationalisation de la logistique et la montée en puissance de son nouvel entrepôt automatisé. Les frais généraux et administratifs continueront d'être optimisés grâce à des nouveaux outils et process de contrôle.

PROCHAINES INFORMATIONS

Chiffre d'affaires du premier trimestre 2021, le 28 avril 2021

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 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.COM

Showroomprivé.com 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 2020 un volume d'affaires brut TTC de plus de 962 millions d'euros, et un chiffre d'affaires net de 698 millions d'euros. Le Groupe emploie plus de 950 personnes.

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



CONTACTS

Showroomprivé

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

Priscilla Le Minter, Communication
priscilla.leminter@showroomprive.net
+33 1 76 21 50 16

ACTUS finance & communication

Grégoire Saint-Marc, Relations Investisseurs
showroomprive@actus.fr
+33 1 53 67 36 94

Manon Clairet, Relations Presse
mclairet@actus.fr
+33 1 53 67 36 73

COMPTES DE RÉSULTAT

(milliers €)	2019	2020	Variation	S2 2019	S2 2020	Variation
Chiffre d'affaires net	615,6	697,5	+13,3%	313,5	394,8	+25,9%
Coût des marchandises	-428,0	-424,5	-0,8%	-214,7	-234,1	+9,1%
Marge brute	187,5	273,0	45,6%	98,8	160,6	+62,5%
<i>Marge brute en % du chiffre d'affaires</i>	30,5%	39,1%	+8,6 pts	31,5%	40,7%	+9,2 pts
Marketing ¹	-24,7	-22,8	-7,6%	-12,6	-15,1	+19,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,0%	3,3%	-0,7 pts	4,0%	3,8%	-2,0 pts
Logistique et traitement des commandes	-152,4	-162,6	+6,7%	-75,0	-86,6	+15,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	24,8%	23,3%	-1,4 pts	23,9%	21,9%	-2,0 pts
Frais généraux et administratifs	-57,2	-62,1	+8,6%	-26,9	-31,8	+18,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	9,3%	8,9%	-0,4 pts	8,6%	8,1%	-0,5 pts
Total des charges opérationnelles	-234,3	-247,6	+5,7%	-114,6	-133,6	+16,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	38,1%	35,5%	-2,6 pts	36,5%	33,8%	-2,7 pts
Résultat opérationnel courant	-46,8	25,4	N.A	-15,7	27,1	N.A
Autres produits et charges opérationnels	-21,6	-3,7	-82,7%	-8,8	0	-99,9%
Résultat opérationnel	-68,4	21,7	N.A	-24,6	27,1	N.A
Coût de l'endettement financier	-0,6	-0,9	+53,2%	-0,4	-0,6	+44,6%
Autres produits et charges financiers	-0,1	0	N.A	-0,1	0	N.A
Résultat avant impôt	-69,1	20,8	N.A	-25,1	26,5	N.A
Impôts sur les bénéfices	-1,3	-6,9	+419,2%	-4,0	-6,0	+51,5%
Résultat net	-70,5	13,9	N.A	-29,0	20,5	N.A
EBITDA	-31,4	42,0	N.A	-8,3	35,0	N.A
<i>EBITDA en % du chiffre d'affaires</i>	-5,1%	6,0%	+11,1 pts	-2,6%	+8,9%	+11,5 pts

¹Conformément aux recommandations de l'AMF, l'amortissement des actifs incorporels reconnu à l'occasion d'un regroupement d'entreprise, est présenté en « résultat opérationnel courant » au sein des dépenses marketing.

INDICATEURS DE PERFORMANCE¹

	2019	2020	Variation	S2 2019	S2 2020	Variation
INDICATEURS CLIENTELE						
Acheteurs cumulés (en milliers)	9 785	10 632	8,7%	9 785	10 632	8,7%
<i>France</i>	7 749	8 396	8,3%	7 749	8 396	8,3%
<i>International</i>	2 035	2 235	9,8%	2 035	2 235	9,8%
Acheteurs (en milliers)	3 162	3 322	5,1%	2 352	2 427	3,2%
<i>France</i>	2 533	2 693	6,3%	1 898	1 987	4,7%
<i>International</i>	629	629	-0,1%	453	440	-2,9%
Chiffre d'affaires par acheteur (€)	175,2	188,1	7,4%	119,0	146,1	22,8%
<i>France</i>	180,1	193,0	7,2%	121,5	148,1	22,0%
<i>International</i>	155,3	167,1	7,6%	108,7	136,9	25,9%
COMMANDES						
Nombre de commandes (en milliers)	13 368	14 132	5,7%	6 660	7 719	15,9%
<i>France</i>	10 837	11 568	6,7%	5 395	6 338	17,5%
<i>International</i>	2 530	2 564	1,3%	1 265	1 381	9,2%
Nombre moyen de commandes par acheteur	4,2	4,3	0,6%	2,8	3,2	12,3%
<i>France</i>	4,3	4,3	0,4%	2,8	3,2	12,2%
<i>International</i>	4,0	4,1	1,4%	2,8	3,1	12,4%
Taille du panier moyen (€)	41,4	44,2	6,7%	42,0	45,9	9,3%
<i>France</i>	42,1	44,9	6,7%	42,7	46,4	8,6%
<i>International</i>	38,6	40,9	6,1%	39,0	43,7	12,1%

¹ Hors Beauteprivee

BILAN

(milliers €)	31/12/2019	31/12/2020
ACTIFS NON COURANTS		
Goodwill	123 685	123 685
Autres immobilisations incorporelles	54 466	51 341
Immobilisations corporelles	44 849	38 805
Autres actifs non-courants	1 348	1 272
Total des actifs non-courants	224 348	215 102
ACTIFS COURANTS		
Stocks et en-cours	48 373	60 924
Clients et comptes rattachés	20 548	20 307
Créances d'impôt	4 657	1 873
Autres actifs courants	41 443	51 772
Trésorerie et équivalents de trésorerie	49 049	130 833
Total des actifs courants	164 070	265 708
Total des actifs	123 685	480 811
Emprunts et dettes financières	20 349	80 289
Engagements envers le personnel	65	147
Autres provisions	347	439
Impôts différés	77	0
Total des passifs non-courants	20 838	80 876
Emprunts et concours bancaires (part à moins d'un an)	58 064	39 592
Fournisseurs et comptes rattachés	110 470	132 205
Autres passifs courants	46 870	51 115
Total des passifs courants	215 405	222 913
Total des passifs	236 243	303 788
Total des capitaux propres	152 175	177 023
Total des passifs et des capitaux propres	388 418	480 811

FLUX DE TRÉSORERIE

(milliers €)	2019	2020	H2 2019	H2 2020
Résultat net consolidé	-70 462	13 911	-29 042	20 502
<i>Ajustements et autres</i>	20 360	17 299	10 334	6 189
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt	-50 101	31 210	-18 707	26 691
<i>Élim. de la charge (produit) d'impôt</i>	1 329	6 900	3 975	6 004
<i>Élim. du coût de l'endettement financier net</i>	591	905	381	552
<i>Incidence de la variation du besoin en fonds de roulement</i>	26 385	2 706	18 559	-24 317
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles avant impôt	-21 796	41 721	4 208	8 931
<i>Impôts payés</i>	-4 226	- 1 446	-1 526	41
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	-26 022	40 275	2 681	8 972
Incidence des variations de périmètre	-22 317	-	-	-
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	-16 720	- 9 671	-5 885	-4 778
Variation des prêts et avances consentis	-48	120	89	119
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	2 898	716	64	654
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	-36 187	- 8 835	-5 732	-4 005
Augmentation de capital	-44	9 099	-44	9 099
Cession (acquisition) nette d'actions propres	7	284	101	329
Capital émis, primes d'émissions et réserves	-	-	-2	-
Émission d'emprunts	35 827	85 000	13 606	30 000
Remboursement d'emprunts	-4 339	- 43 212	-2 349	-31 446
Intérêts financiers nets versés et autres	-613	- 787	-405	-445
Autres flux liés aux activités de financement				
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	30 839	50 384	10 937	7 537
Variation de la trésorerie	-31 356	+ 81 784	+7 897	+12 501

RECONCILIATION DE L'EBITDA

(milliers €)	2019	2020
Résultat net	-70 462	13 911
Am. des actifs incorp. reconnus à l'occasion d'un regroupement d'entreprise	1 134	1 134
Am. et dép. des immobilisations	14 265	15 457
<i>dont amort. en Logistique et traitement des commandes</i>	4 267	5 101
<i>dont amort. en Frais généraux et administratifs</i>	9 998	10 356
Coût des paiements fondés sur des actions	216	1 424
Éléments non récurrents	21 365	2 315
Coût de l'endettement financier	591	905
Autres produits et charges financiers	122	-31
Impôt sur les bénéfices	1 329	6 900
EBITDA	-31 440	42 015