



SPARTOO PUBLIE DES RÉSULTATS ANNUELS 2023 MARQUÉS PAR LE RETOUR À UN EBITDA AJUSTÉ POSITIF ET UNE FORTE AUGMENTATION DE SON FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE

- Volume d'affaires¹ de 200,2 M€
- Chiffre d'affaires de 142,9 M€
- Amélioration de l'EBITDA ajusté² de plus de 3 M€ par rapport à 2022, redevenant positif à +1,9 M€ pour représenter 1,3% du chiffre d'affaires
- Flux de trésorerie opérationnel amélioré de +22,6 M€ par rapport à 2022 lié notamment à la gestion active du stock
- Baisse du stock en valeur de l'activité Online de 13,7% par rapport au 31 décembre 2022
- Baisse de la dette nette de 3 M€, s'établissant à 11,7 M€ par rapport au 31 décembre 2022
- Croissance de près de 21% des marques du Groupe vendues en *wholesale* comparée à 2022
- Développement de l'offre produits mode en marketplace : 1,7 million d'articles en ligne disponibles
- Poursuite de la croissance des services pour compte de tiers

Spartoo tiendra un webinaire investisseurs le 18 mars 2024, à 18h00 CET

L'inscription à cet événement est possible au lien suivant :

[Présentation des résultats annuels 2023 de Spartoo | DirectDirigeants by NewCap \(livestorm.co\)](#)

Grenoble, France, le 18 mars 2024 - 17h45 CET - Spartoo (code ISIN : FR00140043Y1 - mnémonique : ALSPT), un des leaders de la vente d'[articles de mode](#) en ligne en Europe, annonce aujourd'hui ses résultats annuels, clos le 31 décembre 2023 et arrêtés par le Conseil d'administration du 14 mars 2024. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés sont en cours et le rapport de certification sera émis après finalisation du rapport annuel.

Au 31 décembre 2023, le volume d'affaires s'est élevé à 200,2 M€, soit une évolution de -4,5% par rapport à 2022, où le volume d'affaires atteignait 209,6 M€.

Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo, déclare : « *Dans un contexte de marché particulièrement difficile, notamment pour les acteurs de l'e-commerce et plus globalement pour le secteur de l'habillement et de la distribution, soumis à l'impact de la forte baisse du pouvoir d'achat, les résultats que nous publions aujourd'hui démontrent la résilience de notre modèle équilibré en termes d'offre, de rayonnement géographique et de réseau de distribution. La gestion active*

de nos stocks, couplée à une politique d'investissement optimisée, nous a ainsi permis d'enregistrer un EBITDA ajusté positif ainsi qu'une amélioration de plus de 20 M€ de notre flux de trésorerie disponible. Si notre activité online accuse un léger ralentissement du fait du contexte de consommation toujours dégradé, notre activité offline poursuit sa belle dynamique de croissance portée par les ouvertures de magasins et corners, tout comme notre activité de services pour compte de tiers assurant l'activité de commissaire de transport pour nos clients e-commerçants. Notre ambition pour l'exercice 2024 sera de continuer à nous adapter aux évolutions de la demande afin de générer des flux de trésorerie disponible positifs. »

Activité BtoC, online & offline

Spartoo a poursuivi sa politique d'élargissement de son offre de [chaussures](#), [vêtements](#), [sacs](#) et [accessoires](#) sur 2023, et enregistre désormais plus de 1,7 million de références uniques en Europe grâce à sa marketplace.

Le panier moyen est en hausse de 5€ (+6%) grâce à l'augmentation du prix de vente unitaire des produits.

Conformément à ses objectifs, Spartoo a poursuivi le développement de son réseau de magasins, avec l'ouverture de 15 nouveaux points de vente au cours de la période, dont 4 succursales, les autres points de vente étant des corners et affiliés. Au 31 décembre 2023, Spartoo comptait 47 points de vente, dont 21 corners en grand-magasin.

Le chiffre d'affaires lié aux marques acquises par le Groupe ressort en croissance de +21% par rapport à 2022, tiré à la fois par le développement organique des clients *wholesale* et l'accélération de leur digitalisation.

Le stock du Groupe est en baisse de 14,2% en quantité et 6,2% en valeur brute, conformément à la trajectoire de réduction du stock que le Groupe s'était fixée, tout en préservant sa qualité, matérialisée par le maintien d'un faible taux de dépréciation (6,5% au 31 décembre 2023 hors produits André). La politique d'optimisation du stock a en particulier permis de réduire le niveau de celui dédié à l'activité online : -20,5% en quantité et -13,7% en valeur brute par rapport au 31 décembre 2022.

Consolidation de la croissance de l'activité pour compte de tiers, portée par l'acquisition de nouveaux clients

L'activité de commissionnaire de transport du Groupe enregistre l'acquisition de 38 nouveaux e-commerçants en 2023 et progresse de +1,9% par rapport à l'exercice 2022.

Résultats financiers : retour à un EBITDA ajusté positif et amélioration du résultat net

La marge commerciale³ s'établit à 59,1 M€ sur la période, soit 41,4% du chiffre d'affaires, contre 42,0% en 2022.

Malgré une forte augmentation des coûts survenue sur l'année (Transport, Smic, matières premières, etc.), l'EBITDA ajusté du Groupe s'améliore significativement pour atteindre 1,9 M€, à comparer à une perte de 1,2 M€ enregistrée pour l'exercice 2022. Cette progression démontre la pertinence de la stratégie déployée par le Groupe visant à allouer les investissements marketing en fonction de leur rentabilité et matérialisée par un coût d'acquisition des nouveaux clients en forte baisse de 23%, à 10,8€ contre 14,0€ pour 2022.

Le résultat net consolidé ressort à -1,9 M€, contre -4,6 M€ à fin 2022, affichant ainsi une très forte réduction de la perte.

Compte de résultat simplifié (normes françaises / M€)	31/12/2023	31/12/2022	Var
Volume d'affaires TTC (Gross Merchandise Value)	200,2	209,6	-4,5%
B2C	180,0	189,8	-5,2%
Services aux tiers	20,2	19,8	1,9%
France	123,4	125,2	-1,5%
International	76,8	84,3	-8,9%
Chiffre d'affaires HT	142,9	149,1	-4,1%
Marge Commerciale	59,1	62,6	-5,5%
en %	41,4%	42,0%	-0,6 pt
EBITDA ajusté	1,9	-1,2	n.a.
en %	1,3%	-0,8%	n.a.
Résultat d'exploitation (EBIT)	-0,8	-4,7	n.a.
en %	-0,6%	-3,1%	n.a.
Résultat net consolidé	-1,9	-4,6	n.a.
	-1,3%	-3,1%	n.a.
Bénéfice par action en euros	-0,10	-0,25	n.a.

Nombre d'actions au 31 décembre 2023 : 18 228 088

Flux de trésorerie opérationnel amélioré de +22,6 M€ par rapport à 2022

Le flux opérationnel de trésorerie redevient positif à fin 2023, s'établissant à 2,0 M€ contre -20,6 M€ à la même période l'année précédente, hors éléments non récurrents significatifs (+2,5 M€ liés à un procès contre un acteur de la chaussure). La baisse du niveau de stock de -3,7 M€ enregistrée sur la période a permis de réduire le besoin en fonds de roulement et impacte ainsi positivement les flux de trésorerie, conformément aux orientations stratégiques prises par le Groupe.

Le montant des investissements reste maîtrisé sur la période et s'élève à 1,3 M€.

Au 31 décembre 2023, la trésorerie du Groupe s'élève à 14,3 M€ contre 9,4 M€ au 31 décembre 2022. Spartoo a par ailleurs bénéficié d'un accord de ses partenaires bancaires (BNP Paribas, Caisse d'Épargne, Banque Populaire, Crédit Agricole) lui ayant permis de lever 8 M€ de dettes supplémentaires sur l'année 2023 (3 M€ débloqués au premier semestre et 5 M€ débloqués au second semestre). Le ratio d'endettement net du Groupe, ou *gearing*, reste pleinement maîtrisé affichant une diminution sur la période avec un niveau de 37% à fin 2023 contre 44% à fin 2022.

La dette nette du Groupe s'établit quant à elle à 11,7 M€, contre 14,9 M€ au 31 décembre 2022.

En complément de sa trésorerie le groupe dispose de lignes de financement court terme octroyées par ses banques de plus de 9 millions d'euros, non utilisées au 31 décembre 2023.

Tableau simplifié des flux de trésorerie	31/12/2023	31/12/2022
Marge brute d'autofinancement (*)	0,7	-2,0
Flux opérationnel de trésorerie	2,0	-20,6
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	-1,3	-2,9
Flux de trésorerie disponible	0,7	-23,6
Éléments non récurrents significatifs (**)	2,5	0,0
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	1,6	-0,1
Augmentation / Diminution nette de la trésorerie	4,9	-23,7
Trésorerie disponible à l'ouverture	9,4	32,8
Trésorerie disponible à la clôture	14,3	9,4

Emprunts et dettes financières	26,0	24,3
Dettes nettes	11,7	14,9
(*) hors éléments non récurrents significatifs (**) Montant perçu lié au litige de Nike, non inclus au compte de résultat		

Indicateurs clés de performance :

Activités en ligne / KPIs	2023	2022	Var
Base de clients actifs (000) ⁴	1 611	1 812	-11%
Coût d'acquisition des nouveaux clients ⁵	10,8 €	14,0 €	-23%
Panier moyen TTC net de retour ⁶	88 €	83 €	+6%
% de la GMV issu des marques propriétaires	7,5%	7,3%	+3%
Note de recommandation des clients (/100) ⁷	90%	>90%	

ANNEXES

Définitions :

1 : Volume d'affaires = Gross Merchandise Value (GMV) : ventes totales de produits incluant la TVA et les services net de retours.

2 : EBITDA ajusté = EBITDA retraité de la contribution sur la valeur ajoutée de l'entreprise (CVAE), de l'escompte financier (remise additionnelle liée à un paiement comptant) et d'éléments non récurrents et ayant une incidence significative sur l'EBITDA

Rapprochement EBITDA ajusté et EBIT :

M€	31/12/2023	31/12/2023
EBITDA ajusté	1,9	-1,2
Dotations / Reprises d'amortissement et provisions	-2,5	-2,9
CVAE et escompte financier	-0,2	-0,5
éléments non récurrents, ayant une incidence significative sur la lecture de l'EBITDA (incidence des services partagés avec la filiale déconsolidée ou liés à sa cession, ainsi que les indemnités de chômage partiel perçues liées au Covid)	0,0	0,0
Résultat d'exploitation / EBIT	-0,8	-4,7

3 : Marge commerciale = Marge brute moins le coût des prestations vendues dans le cadre de l'activité de services pour compte de tiers.

4 : Base de clients actifs = Nombre de clients avec une commande expédiée, nette d'échanges au cours des 12 derniers mois dans les activités en ligne

5 : Cout d'acquisition des nouveaux clients = somme des dépenses marketing divisée par le nombre de nouveaux clients

6 : Panier moyen TTC net de retour = GMV réalisée en ligne TTC divisée par le nombre de commandes expédiées, nettes d'échange et nettes de retour sur les activités en ligne

7 : Note de recommandation des clients (/100) = Score accordé par nos clients après la commande à la question « dans quelle mesure recommanderiez-vous Spartoo à vos amis et à votre famille ? »

Pour recevoir les prochains communiqués de presse de SPARTOO, écrivez-nous à newcap@spartoo.com !



Prochains événements

Volume d'affaires et résultats semestriels 2024, le lundi 30 septembre 2024 après clôture des marchés

Assemblée générale mixte des actionnaires, le 30 mai 2024

A propos de Spartoo

Avec 10 000 marques et plus de 1,7 million de références, Spartoo propose l'un des plus larges choix d'articles de mode ([chaussures](#), [prêt-à-porter](#), [sacs](#)) dans plus de 30 pays en Europe, grâce à son équipe de plus de 400 collaborateurs de près de 30 nationalités différentes. En 2023, le Groupe réalise une GMV (*Gross Merchandise Value*) de 200.2 M€ dont près de 40% à l'international. Disposant par ailleurs d'une plateforme logistique et d'un service après-vente intégrés, Spartoo se distingue par son approche *customer centric*, objectivée par un très haut taux de satisfaction client. La stratégie s'appuie sur les fortes synergies entre le modèle de vente en ligne et les avantages propres aux magasins physiques, qui soutiennent la fidélisation et la notoriété de marque. Capitalisant sur son savoir-faire des métiers de l'e-commerce, Spartoo a également développé une gamme complète de services pour les professionnels.

Visitez les sites du Groupe :

www.spartoo.com

www.spartoo-finance.com



Contacts

Spartoo

04 58 00 16 84

investors@spartoo.com

NewCap

Louis-Victor Delouvrier

Nicolas Fossiez

Relations Investisseurs

newcap@spartoo.com

01 44 71 94 94

NewCap

Nicolas Mérigeau

Antoine Pacquier

Relations Médias

newcap@spartoo.com

01 44 71 98 52