



## INFORMATION TRIMESTRIELLE Chiffre d'affaires du 4<sup>e</sup> trimestre 2010/2011

- **Un exercice marqué par la forte croissance de l'activité liée à la Galerie**
  - Chiffre d'affaires des partenaires marchands : + 62,4%
  - Le High Tech continue d'être pénalisé par un environnement dégradé
- **Confirmation d'un exercice positif en termes de résultat**
  - Réorganisation du groupe au premier semestre
  - Deuxième semestre supérieur aux attentes en termes de résultat

**Saint-Ouen, le 12 mai 2011 – 17h45**

Le groupe RueDuCommerce, premier groupe indépendant d'e-commerce coté à la Bourse de Paris, publie aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le quatrième trimestre de l'exercice 2010/2011.

### Données consolidées (non auditées)

En millions d'euros	4 <sup>e</sup> trimestre (janvier à mars)			12 mois (avril à mars)		
	2010 / 2011	2009 / 2010	Variation	2010 / 2011	2009 / 2010	Variation
Chiffre d'affaires groupe	<b>75,2</b>	89,2	-15,7%	<b>312,4</b>	352,6	-11,4%
Volume d'affaires*	<b>93,4</b>	102,6	-9,0%	<b>380,3</b>	394,7	-3,6%
Chiffre d'affaires des partenaires de la Galerie	<b>19,6</b>	14,4	36,1%	<b>73,3</b>	45,1	62,4%

Le chiffre d'affaires consolidé réalisé par RueDuCommerce sur l'exercice du 1<sup>er</sup> avril 2010 au 31 mars 2011 s'établit à 312,4 millions d'euros, en baisse de 11,4% par rapport à l'exercice 2009/2010.

\* Voir glossaire en fin de document

En parallèle, le chiffre d'affaires réalisé par les partenaires marchands de la Galerie progresse de 62,4% sur l'année et s'élève à 73,3 millions d'euros, contre 45,1 millions d'euros l'an passé.

Au global, sur l'année, le volume d'affaires\*, qui intègre l'ensemble du chiffre d'affaires des partenaires de la Galerie, s'établit à 380,3 millions d'euros, en baisse de 3,6%.

Cette année de transition montre donc comment le groupe a compensé la baisse de ses ventes High Tech par le volume d'activité de la Galerie, en plein développement. Le contraste entre -11,4% de chiffre d'affaires groupe et +62,4% de chiffre d'affaires des partenaires illustre ce choix du management d'orienter sa stratégie vers les segments de produits les plus rémunérateurs.

Pour rappel, le marché du High Tech, et en particulier les produits « bruns » (TV, photo) a connu une année 2010 dépréciée et morose, sans réelle innovation technologique et avec une forte pression sur les prix de vente et les marges.

Le quatrième trimestre, avec un recul du chiffre d'affaires groupe de 15,7% et une croissance du chiffre d'affaires des partenaires de la Galerie de 36,1% confirme lui aussi ce choix, accentué par la remise à plat de la stratégie marketing, comme indiqué dans la dernière communication de janvier 2011, afin de déployer un exercice 2011-2012 plus ambitieux.

## **Le modèle de la Galerie s'impose en combinant forte croissance et rentabilité**

Le second semestre de cet exercice a confirmé la rentabilité de la Galerie Marchande, lancée courant 2007 et première du genre en France.

La Galerie répond ainsi parfaitement à l'ambition historique qui a fait le succès de RueDuCommerce, celle d'allier forte croissance du chiffre d'affaires et rentabilité.

L'entreprise se félicite aujourd'hui d'avoir imposé cette vision qui profite maintenant pleinement des atouts du groupe :

- La forte notoriété de la marque auprès des consommateurs, acquise sur le marché de la High Tech depuis plus de 10 ans ;
- Une base clients de plus de 8 millions de personnes et une audience parmi les plus élevées de l'e-commerce en France (7 millions de visiteurs uniques/mois) ;
- Une plateforme performante et un savoir-faire marketing reconnu, notamment auprès des partenaires marchands ;
- Un service clients efficace et qui a gagné la confiance de ses clients. De surcroît, RueDuCommerce reste le seul site de vente en ligne doté d'un service après-vente certifié ISO 9001.

A fin mars 2011, RueDuCommerce disposait d'une offre parmi les plus riches de l'Internet français avec près de 2.000.000 de produits et 500 partenaires marchands en ligne parmi lesquels de nombreux sites leaders sur leurs marchés : Bricorama, Delamaison, Discountéo, Webdistrib, Thomson, Monshowroom, Sarenza etc...

\* Voir glossaire en fin de document

Avec plus de 85 000 sites marchands au 31 mars 2011 en France contre 68 000 un an plus tôt, la réussite de la Galerie RueDuCommerce n'en est qu'à ses débuts.

## Réorganisation du groupe, choix du chiffre d'affaires rentable, retour aux profits

La performance sur le High Tech est dans le prolongement de celle des derniers trimestres de l'exercice, à savoir marquée par une décroissance liée à un environnement dégradé, l'absence d'innovation technique majeure et la pression sur les marges.

Sur l'exercice, la répartition par famille de produits dans le High Tech est la suivante : Informatique & Téléphonie : 61% (vs. 59% sur l'exercice précédent) ; TV & Lecteurs DVD : 16% (17%) ; Photo & Vidéo numérique : 10% (vs. 11%) et Autres produits : 13% (vs. 13%).

Pour répondre à cette situation et préserver ses fondamentaux de croissance rentable, RueDuCommerce a mis en place une réorganisation de sa structure mi 2010 (cf. la communication du 28 juillet 2010). Cette adaptation aux conditions de marché défavorables sur le High Tech a été accompagnée d'initiatives destinées à renouer avec la rentabilité : pilotage des ventes et remise à plat de la stratégie marketing.

## Perspectives

Le groupe publiera ses résultats de l'exercice 2010/2011 le 9 juin prochain. Cependant, RueDuCommerce indique d'ores et déjà que les efforts engagés au second semestre ont permis d'atteindre un niveau de résultat largement supérieur aux attentes, et que l'ensemble de l'exercice sera bénéficiaire (tenant compte de l'absorption totale des coûts de restructuration d'un montant de 2 millions d'euros).

Par ailleurs, les actions initiées ces derniers mois permettent d'afficher un bon début d'exercice 2011/2012 appuyé par une organisation adaptée et une reprise des investissements marketing.

*\* Voir glossaire en fin de document*

\*\*\*

## Calendrier Financier (après clôture)

**09 juin 2011** : Résultat annuel de l'exercice 2010/2011

**28 juillet 2011** : Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre

## Glossaire

**Volume d'affaires** : chiffre d'affaires consolidé des produits et services distribués en propre auquel s'ajoute le chiffre d'affaires des partenaires de la galerie.

**Trafic Global Groupe** : nombre de visites. Elles représentent le nombre de sessions individuelles déclenchées par l'ensemble des visiteurs des sites du groupe au cours des 12 derniers mois.

**Transactions Groupe** : nombre de commandes de l'activité BtoC.

**Panier Moyen Groupe hors taxes** : chiffre d'affaires commandé divisé par le nombre de commandes pour l'activité BtoC.

### A propos de RueDuCommerce

Fondé il y a 10 ans, RueDuCommerce est le premier groupe indépendant d'e-commerce coté à la Bourse de Paris.

Le groupe RueDuCommerce :

- comprend 4 marques phares : RueDuCommerce.com, TopAchat.com, Clust.com et Alapage.com
- a reçu plus de 170 millions de visites au cours des 12 derniers mois
- représente plus de 8 millions de clients
- propose près de 2 millions de produits à la vente répartis dans les univers High tech, Beauté, mode, Electroménager, Jeux/Jouets, Sport, Bricolage et Biens culturels.

Seul site de vente en ligne doté d'un service après-vente certifié ISO 9001, RueDuCommerce a été élu par les internautes en 2009 meilleur site de produits techniques.

Le Groupe est coté sur le compartiment C de NYSE Euronext Paris (ISIN : FR0004053338 – Mnémo : RDC)  
Plus d'informations sur : [www.rueducommerce.com/corporate](http://www.rueducommerce.com/corporate)

### Contacts

#### *Relations investisseurs*

Laurent Bertin - Directeur financier  
[Laurent.bertin@rueducommerce.com](mailto:Laurent.bertin@rueducommerce.com)

Arnaud Salla  
Quadrant Finance  
Tél : +33 6 16 17 52 26  
[arnaudsalla@quadrant-finance.com](mailto:arnaudsalla@quadrant-finance.com)

#### *Relations presse*

Cécile Courtois  
[cecile.courtois@rueducommerce.com](mailto:cecile.courtois@rueducommerce.com)

Agnès Gilbert  
Eudoxie PR  
Tél : +33 6 84 61 30 71  
[a.gilbert@eudoxie-pr.com](mailto:a.gilbert@eudoxie-pr.com)