

CNOVA N.V.

Résultats financiers 2018

AMSTERDAM, le 15 février 2019, 7h45 CET — Cnova N.V. (Euronext Paris : CNV ; ISIN : NL0010949392) (« Cnova » ou la « Société ») annonce aujourd'hui les résultats financiers de l'exercice clos le 31 décembre 2018¹.

■ GMV : 3,6 milliards d'euros (+9,3 % de croissance organique)

- Contribution e-commerce : +7,7 pts, portés principalement par la marketplace et les services B2C
- Contribution des corners Géant : +1,6 pts
- Quote-part marketplace : 34,3 % (+2,4 pts), avec un GMV record de 1,1 milliard d'euros (+12,3 %)
- Quote-part mobile : 34,1 % (+5,9 pts)
- Quote-part CDAV : 34,1 % (+3,0 pts)

■ Forte amélioration de l'EBITDA : +32 millions d'euros vs 2017

- Hausse de la marge brute de +22,5 % (+2,0 pts, accélération au 2nd semestre avec +2,7 pts)
- Augmentation des revenus de monétisation : +23 %, à 64 M€
- Progression de +31,9 M€ d'EBITDA vs 2017, à 25,5 M€
- Hausse de +25,6 M€ d'EBIT vs 2017, à -7,7 M€
- Retour à une croissance rentable au S2 avec une croissance organique du GMV de +10,7 % et un EBIT à 12,4 M€

■ Génération d'un flux de trésorerie disponible positif

- Flux de trésorerie disponible avant intérêts : +70 M€ (amélioration de +406 M€ vs 2017)

Principaux indicateurs <i>(En millions d'euros)</i>	Année ¹		Variation	
	2018	2017	Publiée	Organique ²
GMV	3 645,7	3 303,5	+10,4 %	+9,3 %
Chiffre d'affaires	2 174,3	2 035,0	+6,8 %	+5,1 %
Marge brute	336,7	274,7	+22,5 %	
<i>Taux de marge brute</i>	15,5 %	13,5 %	+2,0 pts	
Frais d'exploitation	-344,4	- 308,0	+11,8 %	
Résultat Opérationnel Courant	-7,7	- 33,3	+25,6 M€	
EBITDA³	25,5	- 6,3	+31,9 M€	
Cdiscount	29,7	- 0,3	+30,0 M€	
Résultat net (des activités poursuivies)	- 35,3	- 102,6	+67,3 M€	
BNPA ajusté (des activités poursuivies)	- 0,04	- 0,24	+0,16 €	
Flux de trésorerie disponible - act. cont.⁴	69,7	- 336,2	+405,9 M€	

¹ L'audit des états financiers annuels par les commissaires aux comptes est en cours. Les chiffres de l'année 2017 ont été ajustés pour IFRS 15 (nouvelle norme comptable sur les revenus), qui est entrée en vigueur le 1er janvier 2018, avec application rétroactive. L'impact principal est que certaines contributions reçues de fournisseurs sont maintenant comptabilisées comme une réduction du prix d'achat et déduites des stocks au lieu du chiffre d'affaires précédemment.

² Les variations organiques incluent les services et les ventes en corners mais excluent les ventes réalisées avec les clients des hypermarchés et supermarchés du Groupe Casino et 1001pneus (société de vente de pneus en ligne acquise en octobre 2018). Exclusion totale de -1,1 point et -1,7 point respectivement du GMV et du chiffre d'affaires 1001pneus a été consolidé pour la première fois le 16 octobre 2018 et Stootie le 1^{er} janvier 2019.

³ Calculé comme étant le ROC (Résultat Opérationnel Courant) des activités poursuivies avant dépréciation et amortissement.

⁴ Calculé comme EBITDA - autres charges opérationnelles (impôts et ch. exceptionnelles) - variation du besoin en fonds de roulement - CAPEX net

Principaux indicateurs (En millions d'euros)	Second semestre ⁵		Variation	
	2018	2017	Publiée	Organique ⁶
GMV	1 939,1	1 751,1	+7,8 %	+10,7 %
Chiffre d'affaires	1 205,5	1 189,6	+1,3 %	+4,6 %
Marge brute	193,8	159,0	+21,8 %	
<i>Taux de marge brute</i>	16,1 %	13,4 %	+2,7 pts	
Frais d'exploitation	- 181,4	- 170,0	+6,7 %	
Résultat Opérationnel Courant	12,4	- 10,9	+23,2 M€	
EBITDA	29,8	3,7	+26,1 M€	
Cdiscount	31,9	6,5	+25,4 M€	
Flux de trésorerie disponible - act. cont.	99,9	31,4	+68,5 M€	

Performance opérationnelle et financière de l'exercice 2018

Le **volume d'affaires (GMV)** a connu une forte croissance organique de 9,3 %, pour atteindre 3,6 milliards d'euros, porté par la contribution en hausse de la marketplace (+3,9 points), des services B2C (+1,5 point) et des corners Géant (+1,6 point). Le dynamisme commercial a été renforcé par le succès d'événements tels que la 2ème édition des French Days, le Black Friday et l'anniversaire des 20 ans de Cdiscount.

Le **développement de la marketplace** est au cœur de la stratégie de croissance rentable. En 2018, le GMV de la marketplace a atteint un niveau record de 1,1 milliard d'euros (+12,3 %), avec une progression de sa quote-part de +2,4 points. Les facteurs clefs de cette dynamique sont l'augmentation de 37 % du nombre de références disponibles et l'accroissement (+7 points) de la quote-part du Fulfillment By Cdiscount dans le GMV de la marketplace.

Concernant le **trafic**, Cdiscount a consolidé son rang de n°2 en termes de visiteurs uniques mensuels (« VUM ») sur PC et mobile, augmentant son avance sur son plus proche concurrent⁷. Au 4^{ème} trimestre 2018, Cdiscount a atteint 21 millions de VUM au global, soit plus d'un tiers de la population française. L'année 2018 a confirmé l'importance croissante du **mobile**, qui a atteint 63 % du trafic (+ 4 points) et une quote-part du GMV de 44 % (+ 6 points) en 2018.

Le programme de fidélité **Cdiscount à Volonté** (« CDAV ») a été marqué par le lancement au 1^{er} semestre d'un nouveau package enrichi à 29 € par an, qui a connu un large succès pour sa première année, et enregistre au total une croissance de +23 % de son nombre d'abonnés.

Le **chiffre d'affaires** s'est élevé à 2,2 milliards d'euros en 2018, soit une croissance organique de 5,1 %, notamment portée par le développement des revenus générés par les corners et les services.

La **marge brute** s'est établie à 337 millions d'euros en 2018, soit 15,5 % du chiffre d'affaires, en amélioration de +2,0 points par rapport à 2017. Elle a bénéficié de la progression de la marketplace, d'une croissance continue

⁵ L'audit des états financiers annuels par les commissaires aux comptes est en cours. Les chiffres de l'année 2017 ont été ajustés pour IFRS 15 (nouvelle norme comptable sur les revenus), qui est entrée en vigueur le 1er janvier 2018, avec application rétroactive. L'impact principal est que certaines contributions reçues de fournisseurs sont maintenant comptabilisées comme une réduction du prix d'achat et déduites des stocks au lieu du chiffre d'affaires précédemment.

⁶ Les variations organiques incluent les services et les ventes en corners mais excluent les ventes réalisées avec les clients des hypermarchés et supermarchés du Groupe Casino et 1001pneus (société de vente de pneus en ligne acquise en octobre 2018). Exclusion totale de +2,9 points et +3,3 points respectivement du GMV et du chiffre d'affaires. 1001pneus a été consolidé pour la première fois le 16 octobre 2018 et Stootie le 1^{er} janvier 2019.

⁷ Source : Médiamétrie

des revenus de monétisation (notamment de la régie publicitaire) ainsi que d'une stratégie de prix et d'expédition optimisée.

Les coûts d'exploitation totalisent -344 million et ont représenté 15,8 % du chiffre d'affaires, soit +0,7 point. Les coûts de distribution sont restés stables à 7,8 % du chiffre d'affaires. Grâce à une amélioration de la productivité logistique, Cdiscount a pu compenser les dépenses liées à l'augmentation des références éligibles à la livraison expresse CDAV. Les coûts marketing ont augmenté à 2,9 % du chiffre d'affaires (+0,6 point) du fait de nouvelles campagnes médias autour des événements promotionnels clés, qui ont contribué à consolider la place de numéro 2 de Cdiscount sur le marché (21 millions de visiteurs uniques mensuels en moyenne sur le quatrième trimestre⁸) et à dynamiser le trafic mobile. Les efforts de maîtrise des dépenses IT (3,5 % du chiffre d'affaires), qui compensent l'effet des investissements réalisés (et les amortissements qui en découlent), ainsi qu'une discipline continue sur les coûts administratifs (1,7 % du chiffre d'affaires) ont permis de maintenir ces deux postes globalement stables (respectivement -0,1 point et +0,0 point en pourcentage de chiffre d'affaires).

En conséquence, l'**EBITDA** s'est significativement amélioré et a atteint 25,5 millions d'euros en 2018, une progression de 31,9 millions d'euros comparée à 2017, en accélération trimestre après trimestre. Cette évolution s'appuie notamment sur les initiatives de monétisation développées tout au long de l'année, les actions de redynamisation de la marketplace depuis le début du 3^{ème} trimestre 2018 et la maîtrise des coûts d'exploitation.

Le résultat opérationnel courant a augmenté de 25,5 millions d'euros par rapport à 2017 et se rapproche de l'équilibre (-7,7 millions d'euros)

Les charges financières nettes, essentiellement liées aux solutions de paiement en plusieurs fois proposées aux clients, se sont élevées à -49,4 millions d'euros et sont principalement tirées par la croissance de l'activité et l'augmentation de la part prise par ces solutions de paiement dans le GMV.

Le résultat net s'est amélioré de +79,8 millions d'euros pour s'établir à -30,8 millions d'euros, soit un BNPA ajusté de -0,04 euros. Il inclut un gain d'impôt différé exceptionnel de 39 millions d'euros lié à la filialisation des activités logistiques de Cdiscount dans une entité distincte.

Flux de trésorerie disponible et Dette financière nette :

L'amélioration de la génération de flux de trésorerie disponible a été l'**une des principales priorités de 2018** et repose sur trois facteurs principaux :

- L'augmentation de la rentabilité opérationnelle avec un EBITDA en hausse de 32 millions d'euros ;
- L'amélioration du Besoin en Fonds de Roulement notamment grâce à un plan d'optimisations des stocks et l'impact positif de la part croissante de la marketplace dans le GMV ;
- Le contrôle des CAPEX nets⁹ à -74 millions d'euros en 2018, soit 3,4 % du chiffre d'affaires annuel, stable comparé à 2017.

En conséquence, **la trésorerie nette des activités poursuivies** s'est élevée à 144 millions d'euros sur les douze derniers mois et **le flux de trésorerie disponible avant intérêts** a atteint un chiffre positif de 70 millions d'euros lors de la même période (soit + 406 millions d'euros par rapport à 2017).

La dette financière nette au 31 Décembre 2018 est ainsi restée stable à -199 millions d'euros, malgré l'impact du décaissement exceptionnel de 24 millions d'euros pour le règlement de la *class action*, marquant la fin de la procédure.

⁸ Source : Etude Médiamétrie sur le 4^{ème} trimestre 2018

⁹ CAPEX : désigne les dépenses d'investissement, acquisition d'immobilisations corporelles, incorporelles et immeubles de placement moins la vente d'immobilisations corporelles, incorporelles et immeubles de placement à l'exclusion de la vente des actifs financiers pour -1,3 M€.

Performance opérationnelle et financière du 2nd semestre 2018

Le volume d'affaires (GMV) a connu une forte croissance organique de +10,7 %, avec une accélération par rapport au premier semestre 2018 (+7,5 %), et s'établit à 2,0 milliards d'euros au second semestre 2018.

Le trafic a été marqué par une accélération du **mobile**, qui a atteint 65 % du trafic total (+5,1 points) et 45% du GMV (+6,1 points).

Le chiffre d'affaire s'est élevé à 1,2 milliards d'euros, une croissance organique de +4,6 %.

La marge brute a totalisé 194 millions d'euros, soit 16,1 % du chiffre d'affaires, une augmentation de +2,7 points.

Les coûts d'exploitation se sont établis à -181 millions d'euros, soit 15,1 % du chiffre d'affaires (+0,8 point)

L'EBITDA ressort à 29,8 millions d'euros, montrant une amélioration significative tant par rapport au second semestre 2017 qu'au premier semestre 2018. Cette tendance reflète les bénéfices du recentrage stratégique vers une croissance rentable à travers la hausse de la quote-part de la marketplace dans le GMV et l'augmentation des revenus de monétisation.

Le résultat opérationnel courant s'est élevé à 12,4 millions d'euros au second semestre 2018, une forte augmentation par rapport au second semestre 2017 (-10,9 millions d'euros).

Principales réalisations

Développement de la marketplace et des services associés

- Le GMV de la marketplace a atteint une quote-part du GMV total de 34,3 % (+2,4 points), avec une croissance globale de +12,3 %, incluant une augmentation de +24 % du GMV de la catégorie Hi-Tech et de +23 % du GMV de la catégorie Maison.
- Le nombre de références disponibles a augmenté de 37 % pour atteindre 48 millions à fin décembre 2018.
- Le service **Fulfillment by Cdiscount** a continué de progresser à un rythme rapide : le GMV généré en Fulfillment By Cdiscount a augmenté de 63 %, soit un gain de 7 points de quote-part sur le GMV de la marketplace. En parallèle, le lancement de **Cdiscount Transport** offre un service complémentaire pour les vendeurs ne souhaitant bénéficier que des prestations de transport.
- **Les services à valeur ajoutée pour les vendeurs marketplace** se sont développés rapidement : les Packs Premiums (offres groupées comprenant plusieurs services) et les produits sponsorisés ont plus que doublé en 2018 et couvrent désormais plus de 25 % de la base de vendeurs.

Une offre de service enrichie pour répondre toujours mieux aux besoins des clients

- Lancement de **Cdiscount Voyages**, qui affiche une forte croissance de 51 % entre le troisième et le quatrième trimestre 2018, avec une performance très prometteuse lors du Black Friday.
- Lancement de **Cdiscount Billetterie** à la fin du troisième trimestre, qui a bénéficié d'un démarrage prometteur pour son premier trimestre complet.
- Acquisition de **Stootie** fin novembre, une plateforme communautaire référente dans le secteur des services à la personne (déménagement, plomberie, peinture d'intérieure, ...). Stootie et Cdiscount ont noué un partenariat en 2017, Cdiscount proposant à ses clients des prestations d'installation et de montage réalisées par Stootie sur 90 000 références. Cette acquisition renforce la stratégie de Cdiscount visant à élargir la gamme de services à ses clients.
- **Cdiscount Energie** a continué de se développer avec **le lancement de la vente de fioul** et une augmentation du nombre d'abonnés de 30 % au 4^{ème} trimestre 2018 par rapport au trimestre précédent.

Développement dans l'industrie automobile

- Cdiscount a repris **1001pneus** en octobre 2018, un acteur de référence de la vente en ligne de pneus en France, avec une offre de plus de 25 000 modèles référencés et 140 marques, associé à un réseau partenaire de plus de 4 500 centres de montage sur l'ensemble du territoire français.

Amélioration de l'expérience client et stratégie multicanal

- CDAV a connu une croissance de 23 % de son parc d'abonnés, stimulée par l'enrichissement de son programme (offre de presse en accès illimité, possibilité de partager les avantages CDAV avec d'autres personnes, ...) et l'élargissement de son offre de produits éligibles à la livraison express CDAV. Les références éligibles CDAV ont augmenté de 14 % pour atteindre 281k références à la fin décembre, notamment grâce à l'ajout des références *Cdiscount Transport* de la marketplace et au déploiement du Fulfillment by Cdiscount.
- **45 nouveaux corners Cdiscount** ont ouvert dans les hypermarchés Géant en 2018, portant le réseau total à 49 à fin décembre, qui continuera d'être étendu en 2019.
- Ouverture d'un **corner Casino/Cdiscount ouvert 24h/24 et 7j/7** sur les Champs-Élysées à Paris début octobre.

Poursuite des innovations logistiques

- Déploiement de la **géolocalisation en temps réel**, qui couvre désormais 97 % des livraisons de gros colis.
- Lancement de la **livraison sur demande** en juin 2018 et ouverture d'un nouvel entrepôt de 80 000 m² fin juin 2018.

Développement des activités de monétisation

- **Les revenus de monétisation** sont un autre pilier de la stratégie de croissance rentable de Cdiscount. Ils se sont élevés à 64 millions d'euros en 2018 (+23 %).
 - **Marketing / publicité** : les revenus ont crû de 16 % avec en particulier une accélération des ventes marketing de la marketplace de 128 %.
 - **Les services B2B2C rémunérés à la commission** (en hausse de +30 %) telles que *Cdiscount Voyages* et *Cdiscount Energie*. Quatre nouveaux services ont été lancés avec succès en 2018 : le voyage, le fioul, la billetterie et la location longue durée.
 - **Les services financiers** ont connu une expansion continue tout au long de l'année : l'émission de cartes de crédit a augmenté de +82 % tandis que *Coup de Pouce* (crédit à la consommation) a réalisé une croissance de 67 %.

Expansion rapide de la livraison en Europe

- Cdiscount s'est étendu en Europe à travers la **livraison en direct** depuis ses entrepôts français, avec une solide performance en Belgique, et via des **marketplaces européennes partenaires**.
- Cdiscount livre désormais 19 pays en Europe.

Une dynamique d'innovation renforcée

- **La solution de préparation de commandes robotisée Exotec**, déjà mise en place dans l'entrepôt de Cestas, est en cours de déploiement dans l'entrepôt de Réau près de Paris.
- **Le Warehouse** : taux de réussite élevé pour l'incubateur de Cdiscount, avec 3 des 5 startups sélectionnées déployant actuellement leur solution (la roue autonome d'Ez-Wheel, le bras automatisé

de Nomagic.AI et les flux de retours optimisés avec Shoprunback). La seconde sélection, pour la promotion 2019, s'est terminée fin novembre avec 5 nouvelles startups choisies.

- **Récompenses** : 2 nouveaux prix pour Exotec (« David avec Goliath »¹⁰ et LSA) et un prix FEVAD supplémentaire pour le lancement de la livraison sur demande dans la région parisienne.

Un engagement fort sur notre politique RSE

- **Livraison 100% électrique** démarrée à Bordeaux et Paris pour les produits lourds au T4 2018.
- Cdiscount devient le premier e-commerçant à recevoir le label « Digital Ad Trust », qui récompense les sites web ayant des pratiques publicitaires responsables concernant le respect de la marque, la fraude, l'expérience client et l'utilisation des données personnelles.
- Cdiscount est le deuxième créateur d'emplois du secteur privé de la région de Bordeaux.
- Cdiscount a engagé plusieurs initiatives en faveur de l'éducation et de la formation :
 - MasterClass IT : création d'un programme de développement informatique alternant cours théoriques et expérience professionnelle pour 20 étudiants.
 - Partenariats avec des collèges près de Bordeaux afin de sensibiliser au développement informatique et à une utilisation responsable des réseaux sociaux.
- Cdiscount a noué un partenariat avec l'association « Un Rien c'est Tout » pour soutenir des projets solidaires à travers la mise en place d'un don en ligne à la commande, lorsque le client procède au paiement de son panier.

Perspectives

Sur les dernières années, dans un contexte de forte accélération du e-commerce et de consolidation du marché, la priorité était d'atteindre une taille critique suffisante.

En 2018, Cdiscount a franchi une étape importante vers la construction d'un modèle de croissance rentable, dans un marché du e-commerce plus mature, avec des clients plus fidèles et une stratégie de monétisation renforcée.

En s'appuyant sur les bons résultats financiers de 2018, Cdiscount va désormais se concentrer sur l'accélération de sa transformation vers un modèle de plateforme générateur de croissance rentable. En développant ses actifs clefs (clients, partenaires et technologie de pointe), Cdiscount va accroître l'expansion :

- d'une **marketplace de produits**, qui est au cœur de ce modèle et continuera à croître fortement dans les prochaines années,
- d'une **plateforme de services**, qui se développe déjà de manière prometteuse sur les services du quotidien et les loisirs,
- d'une **plateforme publicitaire** enrichie et qui sera bientôt rendue accessible à tous ses partenaires.

En conséquence, Cdiscount anticipe pour 2019 et les années à venir une **accélération du rythme de croissance de son GMV** et une forte amélioration de son EBITDA.

¹⁰ Prix décerné par Bain sur la meilleure coopération entre un grand groupe et une start up

A propos de Cnova N.V.

Cnova N.V., un des leaders de la vente en ligne en France, offre à ses 8,9 millions de clients actifs des produits qu'ils peuvent acheter sur son site marchand à la pointe de l'innovation : Cdiscount. Cnova N.V. propose à ses clients une offre de produits à des prix très attractifs, des options de livraison rapides et commodes, des solutions de paiement pratiques et innovantes ainsi que des services de voyage, de divertissement et d'énergie. Cnova N.V. fait partie du Groupe Casino, groupe de distribution mondial. Les communiqués de Cnova N.V. sont disponibles à l'adresse www.cnova.com. Les informations disponibles ou accessibles depuis les sites mentionnés ci-dessus ne font pas partie de ce communiqué de presse.

Le présent communiqué de presse contient des informations réglementées (gereguleerde informatie) au sens de la loi de supervision néerlandaise sur les marchés financiers (Wet op het financieel toezicht) qui doivent être rendues publiques conformément aux législations néerlandaise et française. Ce communiqué de presse est émis uniquement à des fins d'informations.

Contact Relations Investisseurs :investor@cnovagroup.com

Tel: +31 20 301 22 40

Contact Presse :directiondelacommunication@cdiscount.com

Tel: +33 5 56 30 07 14

Annexes

Cnova N.V. Etats financiers consolidés ⁽¹⁾

Compte de résultat Consolidé <i>En millions d'euros</i>	Année		Variation
	2018	2017	
Chiffre d'affaires	2 174,3	2 034,9	+6,8 %
Coûts d'achat des marchandises vendues	-1 837,6	-1 760,2	+4,4 %
Marge brute	336,7	274,8	+22,5 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	15,5 %	13,5 %	
Frais d'exploitation	-344,4	-308,0	+11,8 %
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	-15,8 %	-15,1 %	
Coûts de distribution	-169,2	-158,9	+6,5 %
Dépenses de marketing	-62,3	-45,4	+37,3 %
Dépenses d'informatique et de contenu	-76,1	-69,8	+9,1 %
Frais administratifs	-36,8	-34,0	+8,2 %
Résultat opérationnel courant (ROC)	-7,7	-33,3	
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	-0,4 %	-1,6 %	
Autres produits et charges opérationnels	-15,0	-26,9	-44,5 %
Résultat Opérationnel	-22,7	-60,2	nm
Résultat financier	-49,4	-40,3	+22,8 %
Résultat avant impôt	-72,1	-100,5	-28,2 %
Charge d'impôt	36,9	-2,2	nm
Résultat net des activités poursuivies	-35,3	-102,6	-65,6 %
Résultat net des activités abandonnées	4,5	-8,0	nm
Résultat net de l'ensemble consolidé	-30,8	-110,6	nm
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	-1,4 %	-5,4 %	
Part du Groupe	-30,8	-110,3	
Intérêts ne donnant pas le contrôle	-0,0	-0,3	
Résultat net ajusté par action (en €) des activités poursuivies	-0,04	-0,24	
Résultat net ajusté par action (en €) des activités abandonnées	-0,00	-0,00	
Résultat net ajusté par action (en €)⁽²⁾	-0,04	-0,24	

1) L'audit des états financiers annuels par les commissaires aux comptes est en cours. Les chiffres de l'année 2017 ont été ajustés pour IFRS 15 (nouvelle norme comptable sur les revenus), qui est entrée en vigueur le 1er janvier 2018, avec application rétroactive. L'impact principal est que certaines contributions reçues de fournisseurs sont maintenant comptabilisées comme une réduction du prix d'achat et déduites des stocks au lieu du chiffre d'affaires précédemment.

2) Le résultat net ajusté par action correspond au résultat net part du Groupe Cnova avant autres produits et charges opérationnels et impacts des impôts afférents, divisé par la moyenne pondérée du nombre d'actions ordinaires en circulation durant la période correspondante.

Bilan Consolidé <i>au 31 décembre (en millions d'euros)</i>	2018	2017
ACTIFS		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	35,5	43,8
Créances clients	187,0	162,2
Stocks	355,6	390,1
Créances d'impôts courants	3,0	2,4
Autres actifs courants nets	127,2	107,1
Total actifs courants	708,4	705,6
Autres actifs non courants	9,6	6,1
Actifs d'impôts différés	38,6	--
Immobilisations corporelles nettes	39,1	34,3
Immobilisations incorporelles nettes	139,6	99,8
Goodwill	61,4	58,2
Total actifs non courants	288,3	198,4
TOTAL ACTIF	996,8	904,0
PASSIF		
Provisions courantes	9,5	9,0
Dettes fournisseurs	667,9	579,7
Passifs financiers courants	234,3	237,9
Dettes d'impôt exigibles	42,3	48,8
Autres passifs courants	184,1	153,3
Total passifs courants	1 138,1	1 028,7
Provisions non courantes	11,8	14,0
Passifs financiers non courants	2,4	--
Passifs d'impôts différés	1,6	0,4
Autres dettes non courantes	10,1	4,5
Total passifs non courants	25,9	18,9
Capital social	17,2	17,2
Réserves consolidées	-192,9	-160,6
Capitaux propres part du groupe	-175,7	-143,3
Intérêts ne donnant pas le contrôle	-0,0	-0,2
Capitaux propres	-175,7	-143,5
TOTAL PASSIF	996,8	904,0

Etat des Flux de Trésorerie Consolidés		
Au 31 décembre (en millions d'euros)	2018	2017
Résultat net des activités poursuivies Part du Groupe	-35,3	-102,3
Intérêts ne donnant pas le contrôle	-0,0	-0,3
Résultat net des activités poursuivies	-35,3	-102,6
Dotations aux amortissements et provisions	33,2	26,6
Charges / (produits) calculés liés aux stock-options et assimilés	0,1	0,4
Pertes / (gains) liés aux cessions d'actifs non-courant et dépréciations d'actifs	-0,6	1,8
Autres charges / (produits) calculés	-0,1	0,0
Résultat financier	49,4	40,3
Charges / (produits) d'impôt y compris différé	-36,9	2,2
Impôts versés	-2,2	-2,4
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	136,0	-233,9
<i>Stocks</i>	34,5	-175,4
<i>Dettes fournisseurs et autres dettes</i>	84,8	13,2
<i>Créances clients</i>	-38,8	-80,2
<i>Autres</i>	55,4	8,5
Flux nets de trésorerie générés par les activités poursuivies	143,5	-267,7
Flux nets de trésorerie générés par les activités abandonnées	-24,5	6,5
Acquisition d'immobilisations corporelles, incorporelles et immeubles de placement	-80,4	-68,6
Acquisition d'actifs financiers non courants	-0,9	-1,7
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles, incorporelles et immeubles de placement	6,5	0,0
Encaissements liés aux cessions d'actifs financiers non courants	2,1	0,0
Variation nette de périmètre	-1,8	-2,2
Investissement dans des entreprises	0,0	0,0
Variation des prêts et avances consentis	0,2	-0,2
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement des activités poursuivies	-74,2	-72,6
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement des activités abandonnées	-0,0	2,7
Transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle	--	-0,1
Augmentation des emprunts et dettes financières	9,9	384,7
Remboursement des emprunts et dettes financières	0,0	-1,2
Variation des emprunts souscrits	-2,7	8,5
Intérêts financiers nets versés	-48,2	-39,9
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement des activités poursuivies	-41,0	352,1
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement des activités abandonnées	0,0	-1,7
Incidence des variations monétaires sur la trésorerie (activités abandonnées)	0,0	-0,1
Variation de trésorerie (activités poursuivies)	28,3	11,8
Variation de trésorerie (activités abandonnées)	-24,5	7,5
Trésorerie et équivalent de trésorerie nets d'ouverture	23,6	4,2
Trésorerie et équivalent de trésorerie nets de clôture	27,3	23,6

Prochain rendez-vous

Vendredi 15 février 2019 à 16:00h
(heure d'Europe Centrale)

Conférence téléphonique et diffusion sur Internet
des résultats de l'exercice 2018 de Cnova

Informations de connexion pour la conférence téléphonique et la diffusion sur InternetNuméros d'appel pour les participants :

Numéros gratuits :

France 0 800 912 848

UK 0 800 756 3429

USA 1 877 407 0784

Numéro payant 1 201 689 8560

Numéros d'appel pour la rediffusion :

Numéro gratuit : 1 844 512 2921

Numéros payants : 1 412 317 6671

Date de mise à disposition : 15 février 2019 à 13:00 ET / 19:00 CET

Date de retrait : 22 février 2019 à 00:00 ET / 06:00 CET

Code de rediffusion : 13686863

Diffusion sur Internet :

<http://public.viavid.com/index.php?id=132996>

La présentation de la conférence téléphonique sera disponible sur le site cnova.com
le 15 février 2019.

La conférence téléphonique restera disponible pendant trois mois sur le site cnova.com.