

CNOVA N.V. Activité du 1^{er} trimestre 2021

La marketplace et le marketing digital au cœur de la croissance et de la rentabilité

Forte croissance de la marketplace (+34 %) portant la QP à 46% du GMV (+7 pts)

Accélération des revenus de la marketplace : +43 % au Q1, 197 M€ sur 12 mois

Forte progression des revenus du marketing digital (+43 %)

Accélération d'Octopia : +86 % de GMV

AMSTERDAM, le 6 mai 2021, 07h45 CET — Cnova N.V. (Euronext Paris : CNV; ISIN : NL0010949392) (“Cnova”) publie aujourd'hui les chiffres clés non audités de son activité, relatifs au trimestre clos le 31 mars 2021.

Points clés du 1^{er} trimestre 2021

Au cours du 1^{er} trimestre 2021, Cnova renforce son modèle économique.

La marketplace, qui représente désormais 46 % du GMV total (+7 pts), est au cœur de la croissance rentable de Cnova, avec **des ventes en hausse de +34 % au 1^{er} trimestre 2021** par rapport à l'année précédente. Les revenus de la marketplace s'élèvent 197 M€ sur les douze derniers mois, en croissance de +38 % par rapport aux 12 mois précédents, et ont accéléré au 1^{er} trimestre avec une progression de +43 % au 1^{er} trimestre, tirée par la croissance des revenus du marketing digital provenant des vendeurs.

Les revenus du marketing digital augmentent de +43 %, portés par le développement de notre plateforme propriétaire de marketing digital *Cdiscount Advertising*.

Octopia, la solution de marketplace clé en main de Cnova à destination des retailers et des e-commerçants de la zone EMEA, **progressive de +86 %** et est désormais connectée à 518 sites en Europe. Octopia a obtenu la signature d'un important client en EMEA, leader local du *retail* dont le chiffre d'affaires dépasse le milliard d'euros, et a lancé sa première marketplace pour Géant en avril 2021.

Le GMV (Gross Merchandise Volume) augmente de +12 % pour atteindre 1 006 M€. [Cdiscount.com](https://www.cdiscount.com) a répondu aux attentes de 10,5 millions de clients actifs⁽¹⁾ sur douze mois à la fin du 1^{er} trimestre (+15 %). La croissance des catégories aux plus fortes marges telles que la maison, le bricolage, le jardin et les loisirs est importante (+29 % au 1^{er} trimestre).

Emmanuel Grenier, PDG de Cnova CEO, a commenté:

" Le 1^{er} trimestre 2021 confirme la bonne dynamique enregistrée en 2020 ainsi que la pertinence du positionnement de Cnova, avec une forte croissance du GMV et une amélioration de la rentabilité dans un environnement en constante évolution en Europe, marqué par des tendances sous-jacentes fortes et durables : davantage de ventes en ligne et de livraisons à domicile.

¹ Clients actifs à la fin du mois de mars ayant acheté au moins une fois sur le site et/ou l'application Cdiscount au cours des 12 derniers mois.

La solide performance de notre activité B2C est portée par la forte accélération de la marketplace ainsi que la croissance rapide des catégories maison, bricolage, jardin et loisirs. Nous proposons une meilleure expérience client grâce à un service de livraison de premier ordre et à notre politique de "oui au client", qui a conduit à un NPS⁽²⁾ record.

Notre activité B2B se développe rapidement grâce à la dynamique du marketing digital et d'Octopia. De plus en plus de vendeurs et de fournisseurs utilisent notre plateforme de marketing digital pour accroître leurs ventes. La montée en puissance d'Octopia, notre solution de marketplace clé en main, s'accélère avec plus de 500 sites connectés à travers l'Europe et un premier client majeur lancé avec notre solution complète."

Chiffres clés du 1^{er} trimestre 2021 :

Cnova N.V.	1 ^{er} trimestre ⁽³⁾		Variation
	2021	2020	
Chiffres opérationnels clés			
Trafic (millions de visites)	294,0	247,2	+18,9 %
Commandes ⁽⁴⁾ (millions)	7,4	6,3	+16,9 %
dont marketplace	5,0	3,9	+30,3 %
Produits vendus (millions)	12,6	11,5	+9,7 %
dont marketplace	7,4	5,9	+25,0 %
Chiffres financiers clés			
GMV total (M€)	1 006,3	899,8	+11,8 %
GMV organique (M€) ⁽⁵⁾	997,0	882,2	+13,0 %
dont ventes directes	454,8	454,8	+0,0 %
dont marketplace	380,5	283,4	+34,3 %
Quote-part marketplace du GMV	45,6%	38,4%	+7,2 pts
CA total (M€)	517,9	493,1	+5,0 %
dont revenus marketplace	48,7	34,1	+42,9 %

Principaux indicateurs du 1^{er} trimestre 2021 :

GMV	T1 2021
Croissance organique totale	+13,0 %
Croissance marketplace	+34,3 %
Croissance Octopia	+86,3 %

² Net Promoter Score

³ Tous les chiffres ne sont pas audités

⁴ Total des commandes passées avant annulation pour cause de détection de fraude et/ou de non-paiement par le client.

⁵ Le GMV (Gross Merchandise Volume, ou volume d'affaires) est défini comme suit : Ventas de produits + Autres revenus + Volume d'affaires de la marketplace + Services + TVA et est calculé sur la base des commandes validées et envoyées

Le **GMV organique** affiche une forte augmentation de +13,0 % au 1^{er} trimestre 2021.

La croissance du GMV est soutenue par :

- La marketplace, avec une contribution à la croissance de +10,9 points au 1^{er} trimestre 2021 par rapport à l'année précédente, soutenue par une évolution stratégique initiée au 2^{ème} trimestre 2020 vers les produits de la maison, du bricolage, du jardin et des loisirs, renforçant le réachat, la fidélité et la rentabilité grâce à des marges plus élevées.
- Le GMV d'Octopia, qui a presque doublé (+86,3 %) grâce à l'offre « Product as a Service » et à son accélération en Europe, apportant +1,2 pt de croissance à Cnova.

Marketplace	T1 2021
Quote-part marketplace dans le GMV total	45,6 %
Evolution de la quote-part marketplace	+7,2 pts
Quote-part du <i>fulfilment</i> dans le GMV marketplace	+3,5 pts
Croissance des revenus marketplace	+42,9 %

La **marketplace** est la principale source de croissance du GMV au 1^{er} trimestre 2021, avec une augmentation de +34,3 % du GMV par rapport à N-1.

Cette croissance a entraîné une augmentation de la quote-part marketplace dans le GMV, qui atteint 45,6 % au 1^{er} trimestre 2021 (+7,2 pts). La marketplace est soutenue par la forte hausse de l'activité *Fulfilment by Cdiscount* (+42,5 % par rapport à N-1) dont la quote-part dans le GMV de la marketplace augmente de +3,5 points.

Chiffre d'affaires	T1 2021
Croissance organique	+6,7 %

Le **chiffre d'affaires** s'élève à 517,9 millions d'euros, soit une augmentation de +5,0 % par rapport au 1^{er} trimestre 2020. Cette augmentation s'explique principalement par une croissance de +42,9 % des revenus de la Marketplace et de +44,7 % des revenus de Cdiscount Pro.

Trafic	T1 2021
Croissance du trafic ⁶	+18,9 %

Concernant le **trafic**, Cdiscount se positionne en moyenne à la deuxième place en France sur le trimestre, avec 22 millions de Visiteurs Uniques Mensuels, soit près de 300 millions de visites au cours du 1^{er} trimestre 2021 (+18,9 %).

⁶ Selon les dernières études Médiamétrie (Mars 2021)

Faits marquants :**La marketplace de produits présente une croissance à deux chiffres, tirant vers le haut les revenus et la rentabilité**

- La marketplace gagne +7,2 points de quote-part GMV pour atteindre 45,6 % au 1^{er} trimestre 2021, grâce à une forte croissance de **+34,3 % du GMV**.
- Parallèlement, la génération de revenus augmente encore plus rapidement : **+42,9 %** au 1^{er} trimestre, pour atteindre **48,7 M€**.
- Les revenus de la marketplace atteignent **197,1 M€** au cours des douze derniers mois, en augmentation de +38 % par rapport à l'année dernière, avec une accélération de +43 % au 1^{er} trimestre.
- **L'expansion du nombre de références éligibles à la livraison express** est un facteur clé de croissance et de satisfaction client, et contribue au développement de notre programme de fidélité *Cdiscount à Volonté* (CDAV). Elle est également déterminante pour accompagner la réorientation du mix produit vers des catégories à récurrence d'achat.
 - La croissance du **Fulfilment by Cdiscount** se poursuit à un rythme rapide, avec une augmentation de +42,5 % de son GMV, atteignant 120,5 millions d'euros.
 - **Cdiscount Express Seller**, lancé en 2019 pour les vendeurs capables de proposer la livraison express aux clients CDAV, étend son offre de +18,0 % par rapport au trimestre précédent, pour atteindre 1,4 million de références éligibles.

Evolution du mix produit vers des catégories à forte récurrence d'achat, permettant d'améliorer la fidélité des clients et une rentabilité accrue

- Cnova a initié au début de l'année dernière une évolution stratégique de son mix produit vers les produits de la maison, du bricolage, du jardin et des loisirs. Ces catégories présentent des taux de réachat plus élevés et de meilleures marges. Par conséquent, l'évolution du mix produit vise à générer plus de fidélité, de réachat et de rentabilité. Ces catégories (maison, bricolage, jardin et loisirs) enregistrent une forte croissance de **+28,8 %** au 1^{er} trimestre.

Les services B2C affichent de solides performance malgré l'impact négatif du Covid-19 sur le voyage

- **Cdiscount Energie** (électricité et gaz de ville) enregistre une croissance de +69,9 % de son GMV au 1^{er} trimestre 2021 par rapport à l'année précédente, soutenue par une forte augmentation du nombre d'abonnés (+78,9 %) par rapport à l'an dernier.
- **Cdiscount Mobile** (abonnements téléphoniques) réalise une bonne performance au cours du 1^{er} trimestre 2021 avec +33,1 % de GMV par rapport à l'année précédente.

Une expérience client améliorée et un NPS record

- Cnova améliore son **NPS de +2,5 points** ce trimestre par rapport à la même période l'année dernière, grâce à des efforts importants pour enrichir l'expérience client avant, pendant et après la vente.
- **Cnova a réduit le délai de livraison de 0,6 jour** par rapport à l'an dernier, grâce à l'augmentation de la part des livraisons express. Cette amélioration est soutenue par le développement des options de livraison express sur la marketplace grâce aux services *Fulfilment by Cdiscount* et *Cdiscount Express Seller*.

- Cnova poursuit sa politique de "oui au client", avec désormais 80 % de réponses positives et immédiates aux réclamations des clients *Cdiscount A Volonté*, associée à des actions proactives de prévention pour chaque événement anormal survenant au cours du parcours client, avec pour objectif d'atteindre 100 % d'ici la fin de l'année.

Un marketing digital dynamique porté par Cdiscount Ads Retail Solution

- Les revenus générés par le **marketing digital** augmentent de **+42,9 %** au 1^{er} trimestre par rapport à l'an dernier, contribuant ainsi à renforcer l'activité la plus rentable de Cnova.
- Cette croissance est soutenue par la solution propriétaire de Cnova lancée au 2^{ème} trimestre 2020, **Cdiscount Ads Retail Solution (CARS)**, une plateforme publicitaire 100 % autonome permettant aux vendeurs et aux fournisseurs de promouvoir leurs produits et leurs marques. Cnova renforce également son offre en développant des fonctionnalités complémentaires, comme la gestion des campagnes Google Shopping pour le compte des fournisseurs et des vendeurs de la marketplace.
- Une nouvelle marque, **Cdiscount Advertising**, a été créée, regroupant tous les services propriétaires de marketing digital, pour les marques et les vendeurs de la marketplace.

Accélération d'Octopia, la solution marketplace clé en main pour les retailers et e-commerçants de la zone EMEA

- La **solution marketplace clé en main** de Cnova vise à offrir 4 services modulaires et prêts à l'emploi aux retailers et e-commerçants internationaux :
 - **Products as a Service** propose des produits aux petits et moyens sites e-commerce
 - **Merchants as a Service** amène des vendeurs sur des marketplaces existantes
 - **Marketplace tech solution** transforme les sites de e-commerce en marketplace grâce à notre technologie
 - **Fulfilment as a Service** propose des solutions de *fulfilment* multi-marketplaces, incluant l'expédition transfrontalière et la gestion d'entrepôts
- Octopia est le seul acteur du marché à maîtriser entièrement ces 4 services et à avoir la taille critique pour offrir une proposition de valeur unique et adresser l'immense marché du e-commerce en EMEA.
- Le GMV d'Octopia progresse fortement de **+86,3 %** générant +1,2 pt de croissance pour Cnova.
- Cette plateforme internationale compte désormais **518 sites web connectés**, permettant la livraison dans **27 pays**.

Accélération commerciale de C Chez Vous et de C-Logistics, visant à devenir un prestataire de services de transport et logistique de premier plan en Europe

- **C Chez Vous** a pour objectif de devenir le leader français de la livraison de produits volumineux et lourds, avec un NPS record de 75 pour ses premiers mois d'activité.
- **C-Logistics** a pour objectif de devenir leader de la prestation logistique e-commerce avec un premier client signé au 1^{er} trimestre 2021.

Accélération de l'offre de seconde main pour inciter les clients de Cnova à consommer plus durablement

- Lancement d'une plateforme C2C en décembre 2020, qui atteint 2,6 millions de visites au 31 mars 2021.
- Lancement d'un service qui permet de promouvoir la réparation par soi-même (à travers un partenariat avec Spareka), fournissant un outil de diagnostic de panne, des tutoriels et plus de 8 millions de pièces détachées.

Cnova réduit son empreinte carbone sur la logistique

- 85 % des colis expédiés sont emballés sans aucune perte d'espace
- Les clients peuvent désormais demander à ce que leurs colis ne soient pas emballés, ce qui a permis une économie de près de 200k emballages depuis le lancement de l'opération en octobre 2020.

A propos de Cnova N.V.

Cnova N.V., leader français du e-commerce, offre à ses 10,5 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'information.

Cnova Relations Investisseurs :
investor@cnovagroup.com

Contact Media :
directiondelacommunication@cdiscount.com
Tel: +33 6 18 33 17 86