



SPARTOO ANNONCE DES RÉSULTATS ANNUELS 2022 MARQUÉS PAR LA BONNE RÉSILIENCE DE SON ACTIVITE B2C

- Volume d'affaires de 209,6 M€
- Chiffre d'affaires de 149,1 M€
- EBITDA ajusté représentant -0,8% du chiffre d'affaires
- Croissance des marques propriétaires de +16% comparée à 2021
- Croissance de plus de 40% des activités magasins et corners comparée à 2021
- Enrichissement de l'offre produits mode : 1,6 million d'articles en ligne
- Enrichissement de l'offre seconde main NewLife avec plus 90 000 références
- Enrichissement de l'offre éco-conçue avec plus de 7 000 références
- Prise d'une participation minoritaire (40% du capital) de la marque française SAAJ
- Services pour compte de tiers :
 - TooPost : 40 nouveaux clients pour l'activité de transport
 - TooBone : 25 nouvelles marques pour l'activité de Fulfilment

Spartoo tiendra un webinaire investisseurs le 20 mars 2023, à 18h00 CET

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

[Présentation des résultats annuels 2022 de Spartoo | DirectDirigeants by NewCap \(livestorm.co\)](#)

Grenoble, France, le 20 mars 2023 – 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 et arrêtés par le Conseil d'administration du 16 mars 2023.

Au 31 décembre 2022, le volume d'affaires¹ s'est élevé à 209,6 M€, soit -1,9% par rapport à 2021, où le volume d'affaires atteignait 213,7 M€.

Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo, déclare : « Dans un contexte de forte inflation et de ralentissement de la demande affectant l'ensemble des acteurs de l'e-

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

commerce, la poursuite de notre stratégie multicanale, la gestion active de notre stock et le maintien des investissements optimisés de nos dépenses en publicité nous ont permis de maintenir le chiffre d'affaires de nos activités B2C. Cette capacité de résilience découle, notamment, de la croissance importante enregistrée par nos points de vente et nos marques propres, telles que JB Martin, Pellet et GBB. Ces résultats tangibles, malgré le contexte inflationniste qui limite la fréquence d'achat, illustrent la pertinence de notre stratégie commerciale visant à proposer un large choix d'articles de mode, l'un des plus larges en Europe tout en conservant notre ADN de spécialiste de la chaussure. Ils reflètent également l'approche du groupe centrée sur l'excellence de son service client, avérée par une note Trustpilot parmi les plus élevées du secteur sur l'ensemble sur les marchés prioritaires.

L'année 2023 s'annonce riche en défis à relever compte tenu du contexte toujours incertain mais notre feuille de route reste claire : poursuivre le développement de notre activité en ligne en France et en Europe, accroître la part de marché de nos marques propriétaires et étendre le réseau des points de ventes Spartoo sur le territoire français afin de renforcer notre notoriété. Nous restons déterminés à demeurer proactifs dans notre gestion des achats et agiles sur l'écoulement de nos stocks afin d'optimiser nos cashflows. »

Activité BtoC, online & offline

Spartoo a poursuivi sa politique d'élargissement de son offre de [chaussures](#), [vêtements](#), [sacs](#) et [accessoires](#) sur 2022, et enregistre désormais plus de 1,6 million de références uniques en Europe, dont 70 000 [produits de décoration](#).

Le site [NewLife](#), plateforme d'achat et de vente d'articles de seconde main, compte également plus de 90 000 références.

Le panier moyen est en hausse de 3€ (+4%), notamment grâce à un nombre d'articles par commande en croissance.

Spartoo a poursuivi le développement de son réseau de magasins, avec l'ouverture de 21 nouveaux points de vente en 2022. Au 31 décembre 2022, Spartoo comptait 32 points de vente, dont 17 corners en grand-magasin.

Le chiffre d'affaires lié aux marques propriétaires du Groupe ressort en croissance de +16% par rapport à 2021, tirée à la fois par le développement organique de ses clients *wholesale* et l'accélération de leur digitalisation.

La hausse soutenue du stock en 2022 (+13,6 M€ en valeur, notamment portée par une inflation de 10% du prix d'achat moyen) est tirée par les produits reconduits, illustrée par le maintien d'un faible taux de dépréciation de stock (5,7% au 31 décembre 2022).

L'investissement de 1 M€ dans le nouvel entrepôt, ouvert à Saint-Quentin Fallavier fin 2021, vient soutenir la progression des différentes activités du Groupe.

Activité pour compte de tiers

L'activité de commissionnaire de transport enregistre l'acquisition de 40 nouveaux e-commerçants sur 2022. L'offre intégrée de logistique et transport TooBone compte désormais une quinzaine de

marques partenaires, ainsi qu'une quarantaine de clients multimarques en France et à l'international.

Après un premier semestre impacté par l'arrêt d'activité de 2 clients importants, l'activité de commissionnaire de transport a progressé de +6,2% au second semestre, dynamisée par ces acquisitions de nouveaux clients.

Résultats financiers

La marge commerciale s'établit à 62,6 M€ sur la période, soit 42,0% du chiffre d'affaires, contre 43,0% en 2021.

Après avoir enregistré une perte de 3,1 M€ au premier semestre, notamment du fait d'un investissement marketing de 3,3 M€ en télévision, l'EBITDA ajusté du Groupe ressort positif à 1,9 M€ au second semestre, limitant la perte sur l'année à -1,2 M€, soit -0,8% du chiffre d'affaires.

De façon similaire, le coût d'acquisition des nouveaux clients 2022 est gonflé par les investissements marketing réalisés en télévision au premier semestre 2022. Sur le second semestre, ce dernier s'élève ainsi à 11 €, soit -38% par rapport au 1er semestre 2022.

Le résultat net consolidé ressort à -4,6 M€, contre 1,5 M€ en 2021.

Au 31 décembre 2022, Spartoo disposait d'une trésorerie de 9,4 M€.

La dette nette s'établit à 14,9 M€ au 31 décembre 2022 contre -8,7 M€ un an auparavant.

Indicateurs clés de performance :

Activités en ligne / KPIs	2022	2021	Var
Base de clients actifs (000)	1 812	1 873	
Coût d'acquisition des nouveaux clients	14,0 €	12,4 €	
Panier moyen TTC net de retour	83 €	80 €	+4%
% de la GMV issu des marques propriétaires	7,3%	7,1%	+0,2pt
Note de recommandation des clients (/100)	>90%	>90%	

Résultats financiers consolidés (normes françaises)

Compte de résultat simplifié (M€)	31/12/2022	31/12/2021
Volume d'affaires TTC (Gross Merchandise Value)	209,6	213,7
B2C	189,8	192,8
Services aux tiers	19,8	20,9
France	125,2	125,7
International	84,3	87,9
Chiffre d'affaires HT	149,1	150,3
Marge Commerciale	62,6	64,6
en %	42,0%	43,0%
EBITDA ajusté	-1,2	5,5
en %	-0,8%	3,7%
EBIT	-4,7	2,8
en %	-3,1%	1,8%
Résultat net consolidé	-4,6	1,5
	-3,1%	1,0%
Bénéfice par action en euros	-	0,10
<i>Nombre d'actions au 31 décembre 2022 : 18 228 088</i>		

Tableau de flux	31/12/2022	31/12/2021
Marge brute d'autofinancement (*)	-2,0	5,5
Flux opérationnel de trésorerie (*)	-20,6	-2,1
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	-2,9	-3,0
Trésorerie disponible	9,4	32,8
Dettes nettes	14,9	-8,7
(*) hors éléments non récurrents significatifs		

Le flux opérationnel de trésorerie de l'année a été impacté par un besoin en fonds de roulement en augmentation lié à la croissance du stock pour 13,6 M€, avec un volume en hausse et un prix unitaire de +10% (inflation des prix à l'achat), aux créances clients en progression pour 1,5 M€ et aux variations des autres créances et dettes d'exploitation, principalement liées à la saisonnalité de l'activité, pour 3,4 M€.

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



Prochaine publication financière
Volume d'affaires et résultats semestriels 2023,
le lundi 2 octobre 2023 après clôture des marchés

A propos de Spartoo

Avec 10 000 marques et plus de 1,6 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 2022, le Groupe réalise une GMV (*Gross Merchandise Value*) de 209.6 M€ dont 40% a été réalisée 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 Mériegeau

Gaëlle Fromaigeat

Relations Médias

newcap@spartoo.com

01 44 71 98 52