

Cnova N.V. – Atividade do Terceiro Trimestre de 2015

- **GMV:** **€1.121 milhões (+17,6% a câmbio constante)**
 - Participação do marketplace: **22,7% (+1.032 bp)**
- **Vendas líquidas:** **€ 781 milhões (+9,1% a câmbio constante)**
- **Tráfego:** **406 milhões de visitas (+27,5%)**
 - Participação dispositivos móveis: **40,2% (+1.280 bp)**
- **Click-&-Collect:** **21.767 pontos de entrega (+26,5%)**

Amsterdã, 9 de outubro de 2015, 07:45 CET – A Cnova N.V. (NASDAQ e Euronext Paris: CNV) divulgou hoje o GMV (*Gross Merchandise Value*), as vendas líquidas e outros dados relativos ao trimestre encerrado em 30 de setembro de 2015.

Cnova	3T15 ⁽¹⁾	3T14 ⁽¹⁾	Variação	
			Reportado	Câmbio constante
GMV⁽³⁾ (€ milhões)	1.121,2	1.094,1	+2,5 %	+17,6 %
Cdiscount	649,1	555,3	+16,9%	+17,1%
Cdiscount França	640,1	552,4	+15,9 %	
Cdiscount Internacional	9,0	2,9	+208,3 %	+244,2 %
Cnova Brasil	472,2	538,8	-12,4 %	+18,1 %
Cnova Brasil (R\$ milhões)	1.920,0	1.625,6	+18,1 %	
Participação do Marketplace ⁽⁴⁾	22,7 %	12,4 %	+1 032 bp	
Cdiscount França	29,8 %	20,5 %	+931 bp	
Cnova Brasil	12,8 %	4,2 %	+862 bp	
Vendas líquidas (€ milhões)	781,4	837,3	-6,7 %	+9,1 %
Cdiscount	410,3	379,5	+8,1%	+8,3%
Cdiscount França	402,5	377,0	+6,8 %	
Cdiscount Internacional	7,8	2,5	+213,7 %	+247,5 %
Cnova Brasil	371,1	457,8	-18,9 %	+9,8 %
Cnova Brasil (R\$ milhões)	1.515,8	1.380,6	+9,8 %	
Tráfego (visitas em milhões)	405,8	318,3	+27,5 %	
Cdiscount França	180,7	136,0	+32,8 %	
Cnova Brasil	212,9	179,5	+18,6 %	
Participação de dispositivos móveis	40,2 %	27,4 %	+1 280 bp	
Cdiscount França	49,8 %	37,2 %	+1 265 bp	
Cnova Brasil	32,4 %	20,5 %	+1 189 bp	
Click-and-collect (pontos de entrega)	21.767	17.206	+26,5 %	
Clientes ativos ⁽⁵⁾ (milhões)	15,4	12,8	+20,2 %	
Nº de itens vendidos (milhões)	15,3	13,2	+16,0 %	
Pedidos ⁽⁶⁾ (milhões)	9,1	7,8	+17,0 %	

Destaques do terceiro trimestre de 2015

- O **GMV** totalizou € 1.121 milhões no terceiro trimestre de 2015, o que representa crescimento em câmbio constante de +17,6% em relação ao mesmo período em 2014. Considerando o forte impacto negativo de -15,1% da desvalorização cambial do real em relação ao euro, o crescimento do GMV reportado foi de +2,5%. No Cdiscount França, o GMV total cresceu +15,9%. Na Cnova Brasil, o GMV cresceu +18,1% em moeda local, com maior atividade promocional compensando parcialmente a deterioração do ambiente econômico brasileiro.
 - A participação do **marketplace** no GMV total aumentou 1.032 pontos base no terceiro trimestre de 2015 atingindo 22,7% em comparação a 12,4% no terceiro trimestre de 2014. A participação do marketplace no Cdiscount França alcançou 29,8%, enquanto na Cnova Brasil essa participação atingiu 12,8%. Em 30 de setembro de 2015, o número de vendedores ativos no marketplace aumentou em +97%, atingindo quase 10.500, enquanto o número de ofertas de produtos passou de 11,4 milhões para 26,0 milhões (+129%).
 - O número de **clientes ativos** avançou +20,2% e o número de **itens vendidos** aumentou +16,0%.

- As **vendas líquidas** totalizaram 781 milhões de euros no terceiro trimestre de 2015, o que corresponde a um aumento de +9,1% a câmbio constante em relação ao terceiro trimestre de 2014. A variação é de -6,7% considerando-se o impacto negativo de -15,8% do câmbio.
 - As vendas líquidas do Cdiscount apresentaram um crescimento de +8,1% (dos quais +1,4% é proveniente das novas operações interacionais), mesmo com uma base de comparação elevada, e reflete parcialmente a ênfase em margem bruta durante o trimestre. As categorias de móveis e eletrodomésticos contribuíram para aproximadamente metade das vendas diretas e apresentaram um crescimento de dois dígitos. A comissão do marketplace cresceu +84% em relação ao ano passado.

As vendas líquidas das operações internacionais são provenientes principalmente das atividades na Colômbia, na Tailândia e no Vietnã.
 - As vendas líquidas da Cnova Brasil cresceram +9,8% (a câmbio constante). O desenvolvimento de todas as categorias para ampliar o portfólio e a orientação do mix de produtos para categorias com maior margem continuam em ritmo satisfatório. A comissão do marketplace cresceu +255%.

- O **tráfego** aumentou para 406 milhões de visitas ao longo do terceiro trimestre de 2015 (+27,5% vs. o mesmo período de 2014), das quais aproximadamente 75% é gratuito. O programa de fidelidade *Cdiscount à volonté* na França contribuiu para essa performance. A participação dos dispositivos móveis no tráfego cresceu 1.280 pontos base para 40,2%.

Acima de tudo, as vantagens competitivas *low-cost* da Cnova em compras, armazenamento e entregas continuam a gerar tráfego e volume de pedidos:

- Compras: a escala de compras em conjunto com companhias do Grupo permitem que a Cnova seja líder em preços em seus mercados,
- Armazenamento: o compartilhamento de centros de distribuição alugados permite uma estocagem de produtos a um menor custo por metro quadrado,
- Entregas: entregas em mais de 21.700 pontos de entrega permitem reduções de custos de entrega em até 40% por pedido que são repassados aos clientes. Hoje em dia, os clientes do Cdiscount optam por esse modo de entrega em aproximadamente 65% dos pedidos.

- **Melhorias no serviço ao cliente** ao longo do trimestre concentradas principalmente nas seguintes iniciativas:
 - Continuação do *roll-out* de pontos de entrega **Click-&-Collect** (“C&C”) em todos os mercados:
 - O número de pontos de C&C ultrapassou 19.500 na França, dos quais mais de 500 pontos são para produtos pesados (com mais de 30 kg),
 - A Cnova Brasil continua aumentando o número de pontos de C&C (mais de 1.250 pontos), com uma taxa de adesão no estado de São Paulo de 15% para o site Extra.com.br,
 - Os três mercados internacionais com o maior crescimento no trimestre, Colômbia, Tailândia e Vietnã, têm mais de 800 pontos C&C.
 - Outras melhorias em entregas de produtos incluem:
 - Na França:
 - Entregas à domicílio no mesmo dia para produtos leves (menos de 30 kg) na região metropolitana de Paris para pedidos feitos até 14h00,
 - Entregas em pontos C&C no dia seguinte (“24h chrono”) para produtos pesados em Paris e Lyon para pedidos feitos até 19h00.
 - No Brasil:
 - Entregas à domicílio no mesmo dia para produtos leves em São Paulo Capital para pedidos feitos até 12h00,
 - Entregas à domicílio no dia seguinte para produtos leves e pesados no estado de São Paulo para pedidos feitos até 16h00,
 - Entregas em lojas para retirada em dois dias para produtos leves e pesados em São Paulo Capital e Grande São Paulo (para pedidos feitos até 18h00) e na região metropolitana do Rio de Janeiro (para pedidos feitos até 13h00),
 - Lançamento da operação de entregas em lojas para retirada de produtos pesados nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro.
- Como parte do **programa de eficiência de custos** e otimização, a fim de melhorar ainda mais seu desempenho comercial e operacional, a Cnova:
 - Iniciou o fechamento dos sites do Panamá e do Equador para concentrar sua ação na América Latina na Colômbia, onde o desenvolvimento das atividades estão em linha com o plano de negócios inicial,
 - Fundiu os sites especializados MonCornerKids no MonCornerBaby e MonCornerJardim no MonCornerDeco para intensificar suas dinâmicas comercial e operacional,
 - Procedeu com a alienação do site MonShowRoom à companhia Monoprix.*

Como consequência, a estratégia dos sites verticais é reforçada em sites que apresentam fortes sinergias com o Cdiscount (plataforma, TI, compras e logística).

*Em 30 de setembro de 2015, a Cnova alienou 51% do capital do MonShowroom para o Monoprix. Um acordo de compra/venda dos 49% restantes foi realizado com vencimento em outubro de 2016 a um valor de companhia conforme avaliação independente entre € 28 milhões e € 35 milhões para 100%, dependendo do nível de *earn-out*.

Notas:

- (1) As atividades do Panamá, do Equador, do MonCornerKids e do MonCornerJardin foram descontinuadas em 1º de julho de 2015. Não há impacto dessas operações em 2014 visto que não existiam nesse período. O MonShowRoom foi reclassificado como atividade descontinuada (IRFS 5) em 1º de janeiro de 2014.
- (2) Taxa de câmbio média euro/real no terceiro trimestre: 2014 = 3,01; 2015 = 3,96.
- (3) Gross Merchandise Volume (GMV) = venda de mercadorias + outras receitas + vendas realizadas nas plataformas marketplace (calculadas com base nos pedidos aprovados e enviados) + impostos.
- (4) Inclui vendas via marketplaces do www.cdiscout.com na França, bem como dos sites extra.com.br, pontofrio.com, casasbahia.com.br e cdiscout.com.br no Brasil.
- (5) Clientes ativos no final de setembro que tenham realizado pelo menos uma compra em um dos sites da empresa no período de 12 meses, calculado em cada site, pois operamos múltiplos sites com sistemas específicos de identificação de usuários, o que pode resultar na contagem de um indivíduo mais de uma vez.
- (6) Número total de pedidos realizados pelos clientes antes de cancelamento por fraude ou por não pagamento de pedidos.

Sobre a Cnova N.V.

A Cnova N.V., uma das maiores empresas globais de comércio eletrônico, atende 15 milhões de clientes ativos, operando sites de última geração dedicados a vendas on-line: o Cdiscount na França, Brasil, Colômbia, Tailândia, Vietnã, Costa do Marfim, Senegal, Camarões, Burkina Fasso e Bélgica); e, no Brasil, Extra.com.br, Pontofrio.com e Casasbahia.com.br no Brasil. Com um amplo sortimento que inclui aproximadamente 26 milhões de produtos, a Cnova N.V. oferece aos consumidores uma ampla gama de produtos a preços atraentes, diversas soluções de entrega rápidas e convenientes ao consumidor, bem como práticas soluções de pagamento. A Cnova N.V. é parte integrante do Grupo Casino, empresa global que atua em diversos segmentos do varejo. Os comunicados e notícias da Cnova N.V. estão disponíveis na página www.cnova.com/investor-relations.aspx. As informações contidas ou apresentadas nos sites indicados acima não fazem parte do presente comunicado.

Este comunicado contém informações regulamentares (gereguleteerde informatie), no sentido que lhe atribui a Lei de Supervisão de Mercados Financeiros holandesa (Wet op het financieel toezicht), que devem ser tornadas públicas em conformidade com a legislação holandesa e a legislação francesa. O presente comunicado destina-se exclusivamente a fins de informação.

Declarações Prospectivas

Além das informações históricas, este comunicado contém declarações prospectivas, no sentido que lhe atribuem o U. S. Private Securities Litigation Reform Act, de 1995, a Seção 27ª do U.S. Securities Act, de 1933, e a Seção 21E do U.S. Securities Exchange Act, de 1934. As declarações prospectivas podem conter projeções relativas ao desempenho futuro da Cnova e, em alguns casos, podem ser identificadas por termos como “acreditar”, “antecipar”, “buscar”, “continuar”, “desejar”, “deverá”, “esperar”, “estimar”, “futuro”, “planejar”, “poderia”, “potencial”, “predizer”, “pretender”, “projetar”, “supor” e outras expressões ou frases de sentido equivalente. As declarações prospectivas que constam deste comunicado baseiam-se nas expectativas presentes formuladas pelos diretores da Empresa e estão sujeitas a incertezas, riscos e mudanças conjunturais difíceis de prever, somando-se a isso o fato de que muitas dessas situações escapam ao controle da Cnova. Entre os principais fatores que poderiam provocar diferenças substanciais entre os resultados reais da Cnova e as projeções indicadas nas Declarações Prospectivas, podemos citar a capacidade de ampliar a carteira de clientes; a capacidade de manter e valorizar suas marcas e seu renome; a capacidade de administrar a Cnova de maneira eficaz; a evolução de tecnologias usadas pela Cnova; mudanças no cenário mundial, nacional, regional ou local em relação à economia, aos negócios, à concorrência, aos mercados ou à legislação; bem como outros fatores descritos na Seção “Risk Factors” (Fatores de Risco) do Relatório Anual (Form 20-F) relativo ao ano findo em 31 de dezembro de 2014, e encaminhado à U.S. Securities and Exchange Commission (SEC: Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos) em 31 de março de 2015, e em documentos do dossiê apresentado a essa entidade, ou a ela fornecidos. Quaisquer declarações prospectivas feitas no presente comunicado à imprensa são válidas unicamente na época em que foram feitas. Considerando que os fatores e eventos suscetíveis de provocar uma diferença entre os resultados reais da Cnova e as projeções indicadas no presente documento podem se manifestar periodicamente, é impossível, para a Empresa, fazer previsões que abranjam todas as possibilidades. Exceto nos casos previstos por lei, a Cnova não assume nenhum compromisso no sentido de atualizar publicamente quaisquer declarações prospectivas, independentemente de as mudanças serem provocadas por novas informações, desenvolvimentos futuros ou quaisquer outros motivos.

Contato – Relações com Investidores da Cnova

G. Christopher Welton
christopher.welton@cnovagroup.com
investor@cnova.com
Telefone: +31 20 795 06 71

Contato – Relações com a Imprensa:

Cnova N.V.

Direção de Comunicação: +33 6 80 39 50 71
directiondelacommunication@cnovagroup.com

Próximos eventos

A Cnova planeja divulgar os resultados financeiros do terceiro trimestre de 2015 conforme abaixo:

Quarta-feira, 28 de outubro de 2015 às 07h45 CET Resultados financeiros - Terceiro trimestre 2015

Quarta-feira, 28 de outubro de 2015 às 16h00 CET Teleconferência e webcast - Terceiro trimestre 2015

Informações para conexão à teleconferência e ao webcast

Telefones para conexão:

Ligação gratuita:

Brasil	0 800 891 6221
França	0 800 912 848
Reino Unido	0 800 756 3429
EUA	1 877 407 0784

Ligação com custo para o participante:

1 201 689 8560

Acesso à reprise:

Ligação gratuita : 1 877 870 5176

Ligação com custo para o participante:

1 858 384 5517

Disponível de: 28 de outubro de 2015 às 13h00 ET / 18h00 CET

A: 4 de novembro de 2015 às 23h59 ET

5 de novembro de 2015 às 05h59 CET

Senha para reprise: 13612210

Webcast:

<http://public.viavid.com/index.php?id=116263>

Os materiais que acompanham a teleconferência de resultados estarão disponíveis em cnova.com em 28 de outubro de 2015

Finda a conferência, o arquivo do evento estará disponível por período limitado em cnova.com