

CNOVA N.V. Activité de l'exercice 2018

AMSTERDAM, le 11 janvier 2019, 7h45 — Cnova N.V. (Euronext Paris : CNV ; ISIN : NL0010949392) (« Cnova » ou la « Société ») publie aujourd'hui les chiffres clés non audités de son activité relatifs au trimestre et à l'exercice clos le 31 décembre 2018.

- **GMV : 3,6 milliards d'euros : +11,9 % de croissance organique¹ sur le T4, +9,3 % sur l'année**
 - Accélération de la croissance organique tout au long de l'année
 - T1 **+6,1 %** ; T2 **+9,0 %** ; T3 **+9,3 %** ; T4 **+11,9 %**
 - Contribution E-commerce sur l'année 2018 : +7,7 pts portés principalement par la marketplace et les services B2C
 - Contribution des corners Géant sur l'année 2018 : +1,6 pt
 - Développement rapide de la livraison en Europe
- **GMV de la marketplace à un niveau record : 1,1 milliards d'euros (+12,3 %)**
 - Quote-part marketplace sur 2018 : 34,3 % sur l'année (+2,4 pts vs 2017)
 - **Fulfillment by Cdiscount** : +63 % de croissance ; +7 pts de quote-part GMV
- **Déploiement rapide de nouveaux services générateurs de revenus additionnels**
 - Abonnés **Cdiscount Energie** : +29 % par rapport au T3 & lancement de l'offre de fioul
 - Lancement réussi de **Cdiscount Voyages & Cdiscount Billetterie**
 - Acquisition de Stootie (plateforme généraliste de services à la personne)
- **Développement du programme de fidélité Cdiscount à volonté**
 - Forte croissance des abonnés : +23 % à fin 2018
 - Quote-part dans le GMV 2018 : 34,1 % (+3,0 pts vs 2017)
- **Amélioration de l'expérience client**
 - Quote-part GMV du mobile sur le T4 : 47 % (+8 pts vs 2017)
 - 49 corners : +13 vs T3 2018
 - Ouverture du premier showroom digital Casino/Cdiscount ouvert 24/7
- **Croissance soutenue des initiatives de monétisation : + 23 %**
 - Revenus de 64 millions d'euros

¹ 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 (impact de l'exclusion de -1,3 pt sur la croissance de GMV) et l'acquisition de 1001pneus en octobre 2018

Emmanuel Grenier, PDG de Cnova, a commenté :

« Cnova a confirmé en 2018 son dynamisme commercial avec 9,3 % de croissance organique, une performance qui s'est améliorée tout au long de l'année pour atteindre 11,9 % au 4^{ème} trimestre. Ces bons résultats illustrent la pertinence de notre stratégie, et renforcent notre position de leader français du e-commerce.

Tout au long de l'année, nous avons concentré nos efforts sur l'accélération du plan stratégique, avec l'objectif d'offrir les meilleurs produits et services à nos clients, au prix le plus compétitif et en améliorant l'expérience client dans toutes ses dimensions, on-line et off-line, sur PC comme sur mobile. Nous avons accéléré le développement de la marketplace, lancé de nouveaux services B2C comme le voyage et la billetterie et démarré avec succès les ventes à l'international. Off-line, le déploiement des corners dans les hypermarchés Géant s'est accéléré.

En parallèle, nous concentrons nos efforts sur la génération d'une croissance rentable, comme en témoigne l'accélération inédite des initiatives de monétisation à travers la régie publicitaire et le développement de services à valeur ajoutée à destination de nos vendeurs et clients.

En s'appuyant sur les succès de l'année 2018, nous abordons 2019 avec l'objectif d'améliorer encore notre croissance et notre rentabilité »

Principaux indicateurs du 4^{ème} trimestre 2018

Le **volume d'affaires (GMV)** a connu une forte croissance organique de + 11,9 %, la meilleure performance depuis le 3^{ème} trimestre 2017, pour atteindre 1,2 milliards d'euros. Cette croissance a été portée par une contribution en hausse de la marketplace (+3,8 pts), des services B2C comme le voyage, l'énergie et le mobile (+1,9 pt) et des corners Géant (+2,6 pt).

La **marketplace** confirme ses bonnes tendances avec une croissance de GMV de +12,7 %, et atteint une quote-part totale de 32,9 % sur le trimestre (+ 2,2 pts vs 2017)

Le **chiffre d'affaires** a atteint 702,5 millions d'euros, en croissance organique de 7,9 %.

Sur le **trafic**, le 4^{ème} trimestre a connu une accélération du **mobile**, qui a atteint 65 % du trafic (+ 4 points vs T4 2017) et dont la quote-part dans le GMV s'établit à 47 % (+ 7.5 points) en 2018. Cdiscount a renforcé sa dynamique sur ce segment et affiche la progression la plus importante du marché sur le mobile en octobre et en novembre².

Le 4^{ème} trimestre 2018 a été marqué par deux événements majeurs pour Cdiscount : le **20^{ème} anniversaire** et le **Black Friday**. Ce dernier a permis de générer une performance record de 57 millions d'euros de GMV en un jour, soit une croissance à deux chiffres par rapport au précédent exercice et un pic de 23 000 visites par minute. L'offre verticale a également bénéficié de ce succès, en particulier Cdiscount Voyages ainsi que la livraison en Europe.

Principaux indicateurs de l'année 2018

Le **volume d'affaires (GMV)** 2018 a connu une croissance organique de 9,3 % par rapport à 2017, pour atteindre 3,6 milliards d'euros, soutenu par la bonne performance du 4^{ème} trimestre (11,9 % de croissance organique). Cette croissance a été portée par une contribution en hausse de la marketplace (+3,8 pts), des services B2C comme le voyage, l'énergie et le mobile (+1,5 pt) et des corners Géant (+1,6 pt). Le 4^{ème} trimestre 2018 a également bénéficié du succès des nombreuses campagnes promotionnelles, en particulier l'anniversaire des 20 ans de Cdiscount et le **Black Friday**.

Le **développement de la marketplace** est au cœur de notre stratégie de croissance rentable. Le GMV de la marketplace a augmenté de 12,3 % cette année, avec une quote-part en progression de +2,4 points par rapport

² Source : Médiamétrie

à 2017 et une croissance de 37 % du nombre de références disponibles, qui atteignent 48 millions fin décembre 2018. En complément, le GMV des produits bénéficiant du *fulfillment by Cdiscount* a connu une très forte progression : +63 %, qui se traduit par une hausse de 7 points de sa quote-part dans le GMV de la marketplace.

Le **chiffre d'affaires** s'est élevé à 2,2 milliards d'euros en 2018, en croissance organique de 5,1 %, notamment porté par le développement des revenus des corners.

La **part de marché** de Cdiscount sur les biens techniques (high-tech, informatique et électroménager) a augmenté de 0,3 point sur le marché global de la distribution, pour atteindre 6,3 %³.

Sur le **trafic**, Cdiscount a consolidé son rang de n°2 en termes de visiteurs uniques moyens (« VUM ») sur PC et mobile, augmentant son avance sur son plus proche concurrent⁴. L'année 2018 confirme la part de plus en plus importante prise par le **mobile**, qui a atteint 63 % du trafic (+ 4 points vs 2017) et dont la quote-part dans le GMV s'établit à 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.

Points clés sur l'activité

Développement de la marketplace et des services associés

- Le GMV annuel de la marketplace a augmenté de 12,3 %, portant sa quote-part à 34,3%, avec en particulier des croissances de +24 % sur le Hi-Tech et de +23 % sur le Gros 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 de GMV. 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

- **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 à l'exercice précédent.
- **Cdiscount Voyages** affiche une forte croissance de 51 % au quatrième trimestre comparé au précédent, avec une performance très prometteuse lors du Black Friday. Le catalogue continue de s'enrichir, avec notamment au 4^{ème} trimestre le lancement des voyages sur-mesure et de la location d'équipements de ski.
- **Cdiscount Billetterie**, lancé à la fin du 3^{ème} trimestre 2018, a bénéficié d'un démarrage prometteur pour son premier trimestre complet.

³ Source : part de marché GfK sur la période allant de janvier à octobre 2018

⁴ Source : Médiamétrie

- Cdiscount a repris **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.

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. Cette acquisition permet à Cdiscount d'accélérer sur le segment de l'automobile.

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, partage de ses avantages CDAV avec d'autres personnes, ...) et l'élargissement de son offre de produits éligibles à la livraison expresse 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 pour la livraison des gros colis, qui couvre désormais 97 % des commandes, 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*. Cinq nouveaux services ont été lancés avec succès en 2018 : le voyage, le fioul, la billetterie, *Cdiscount Assistance* 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**, 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 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).
- **Récompenses** : 2 nouveaux prix pour Exotec (David vs Goliath et LSA⁵) 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 commerçant à recevoir le Label Gouvernance de la CNIL, en répondant aux 25 exigences en matière de protection des données, de confidentialité et d'information.
- Avec 3W Regie, Cdiscount devient le premier e-commerçant à recevoir le label « Digital Ad Trust », qui récompense les sites web possédant 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.

⁵ Prix décerné par Bain sur la meilleure coopération entre un grand groupe et une start up

Activité du 4^{ème} trimestre 2018

| Cnova N.V. | Quatrième trimestre ⁽¹⁾ | | Variation | |
|---|------------------------------------|----------------|---------------------------|--------------------------|
| | 2018 | 2017 | Publiée ⁽¹⁾⁽²⁾ | Organique ⁽³⁾ |
| GMV⁽⁴⁾⁽⁵⁾ (en millions d'euros) | 1 160,3 | 1 063,3 | +9,1 % | +11,9 % |
| Quote-part de la marketplace | 32,9 % | 30,6 % | +220 pb | |
| Quote-part du mobile | 46,7 % | 39,2 % | + 750 pb | |
| Quote-part de CDAV | 34,9 % | 32,3 % | +257 pb | |
| Chiffre d'affaires⁽⁵⁾ (en millions d'euros) | 702,5 | 671,8 | +4,6 % | +7,9 % |
| Trafic (visites en millions) | 288,2 | 282,2 | +2,1 % | |
| Quote-part du mobile | 65,1 % | 61,3 % | +377 pb | |
| Clients actifs⁽⁶⁾ (en millions) | 8,9 | 8,6 | + 3,2 % | |
| Commandes⁽⁷⁾ (en millions) | 8,1 | 8,4 | -3,2 % | |
| Quote-part de CDAV | 36,5 % | 31,4 % | +514 pb | |
| Unités vendues (en millions) | 17,1 | 17,3 | -1,5 % | |

Activité de l'année 2018

| Cnova N.V. | Année ⁽¹⁾ | | Variation | |
|---|----------------------|----------------|---------------------------|--------------------------|
| | 2018 | 2017 | Publiée ⁽¹⁾⁽²⁾ | Organique ⁽³⁾ |
| GMV⁽⁴⁾⁽⁵⁾ (en millions d'euros) | 3 645,7 | 3 303,5 | +10,4 % | +9,3 % |
| Quote-part de la marketplace | 34,3 % | 32,0 % | +236 pb | |
| Quote-part du mobile | 44,0 % | 38,1 % | +590 pb | |
| Quote-part de CDAV | 34,1 % | 31,1 % | +302 pb | |
| Chiffre d'affaires⁽⁵⁾ (en millions d'euros) | 2 174,2 | 2 035,0 | +6,8 % | +5,1 % |
| Trafic (visites en millions) | 956,7 | 921,8 | +3,8 % | |
| Quote-part du mobile | 63,4 % | 59,8 % | + 361 pb | |
| Clients actifs⁽⁶⁾ (en millions) | 8,9 | 8,6 | + 3,2 % | |
| Commandes⁽⁷⁾ (en millions) | 26,9 | 26,9 | +0,0 % | |
| Quote-part de CDAV | 34,9 % | 29,7 % | +254 pb | |
| Unités vendues (en millions) | 52,4 | 52,8 | -0,9 % | |

- 1) Les données de Cnova NV ne sont pas auditées.
- 2) Les données publiées incluent l'ensemble des ventes de Cdiscount, y compris les ventes de produits techniques réalisées par Cdiscount avec les clients des hypermarchés et supermarchés du Groupe Casino, suite à l'accord multicanal effectif depuis le 19 juin 2017.
- 3) Les variations organiques excluent (i) les ventes réalisées avec les clients des hypermarchés et supermarchés du Groupe Casino (impact total de l'exclusion de +3,5 pts et +4,3 pts respectivement sur la croissance du GMV et chiffre d'affaires au T4 18 ; -0,9 pt and -1,3 pt pts respectivement sur la croissance du GMV et chiffre d'affaires sur l'année 2018) et (ii) l'acquisition de 1001Pneus en octobre 2018 (impact total de l'exclusion de -0,7 pt et -1,0 pt respectivement sur la croissance du GMV et chiffre d'affaires au T4 18 ; -0,2 pt and -0,4 pt pt respectivement sur la croissance du GMV et chiffre d'affaires sur l'année 2018) mais prend en compte les ventes réalisées en corners.
- 4) Le GMV (gross merchandise volume) comprend, toutes taxes comprises, les ventes de marchandises, les autres revenus et le volume d'affaires de la marketplace (sur la base des commandes validées et expédiées) et inclut le volume d'affaires des services
- 5) Suite à l'entrée en vigueur de la nouvelle norme comptable sur les revenus, IFRS 15, le GMV et chiffre d'affaires de l'année 2017 ont été retraités de respectivement -104 millions d'euros et -87 millions d'euros afin de présenter des données comparables.
- 6) Clients actifs à fin décembre ayant effectué au moins un achat sur les sites et l'application Cdiscount au cours de la période des 12 mois écoulés correspondante.
- 7) Nombre total de commandes passées avant annulation due à la détection de fraudes et/ou à l'absence de paiement par les clients.

Nouvelles informations concernant l'enquête de la SEC (Security Exchange Commission) : le 14 décembre 2018, la Société a reçu une notification écrite de la part de la SEC l'informant de la clôture de l'enquête relative à des sujets comptables et de gestion des stocks dans l'ancienne filiale brésilienne de Cnova, signalés pour la première fois en décembre 2015, et qu'ils n'enclencheront aucune action légale contre Cnova en lien avec ces questions. Par conséquent, aucune condamnation, amende ou autre sanction ne sera appliquée dans cette affaire.

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