

CNOVA N.V. Activité du 3^{ème} trimestre 2021 et perspectives

Cnova a affiché des performances solides malgré des conditions de marché moins dynamiques que prévu dans le contexte particulier de la réouverture:

- **+8 % de croissance du GMV**
- **+11 % de croissance du GMV Marketplace vs. 2019 et +2 % vs. 2020**
- **Revenus Marketplace de 45 M€ au T3 qui atteignent 201 M€ sur 12 mois (+20 %)**
- **Croissance continue des revenus du Marketing Digital qui atteignent 17 M€ au T3 (+31 % sur 1 an) et €66 M€ sur 12 mois (+42 %)**
- **Accélération d'Octopia : 5 contrats significatifs signés au T3**

Au vu de la faiblesse de la demande au T3 et de la nécessité d'investir dans les prix, Cnova n'est plus en mesure de confirmer ses objectifs financiers tels qu'annoncés les 1^{er} et 7 juin (GMV, CA, EBITDA).

Stratégie de croissance à long terme confirmée: plateforme e-commerce forte et accélération du B2B

AMSTERDAM, le 8 octobre 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 30 septembre 2021.

Points clés du 3^{ème} trimestre 2021

Au cours du 3^{ème} trimestre 2021, **Cnova a enregistré une croissance résiliente de +8 % de son GMV** dans un marché du e-commerce peu porteur et dans un contexte de réouverture. Malgré des conditions de marché moins dynamique que prévues, notre base de clients fidèles a augmenté, avec un nombre de membres Cdiscount A Volonté (CDAV) qui atteint **2,4 millions**, en croissance de **+10,8 %** par rapport à l'an dernier. Le Groupe a également continué d'accélérer sur ses piliers stratégiques avec une **croissance des revenus de la marketplace (+8.0 %)**, du **marketing digital (+31 %)** et des initiatives B2B avec **Octopia (+15,4 %)** et **C-Logistics**.

La fidélité de nos clients a augmenté grâce à un **niveau de satisfaction historiquement haut**, mesuré par le **NPS (+5,6 pts)**, en particulier pour les nouveaux clients, en mettant l'accent sur la livraison express et l'amélioration de l'expérience client sur Cdiscount.com.

Les revenus marketplace ont atteint 44,7 M€, en hausse de **+8,0 %** malgré un ralentissement du rythme de croissance du GMV (+1,9 %) avec un effet négatif provenant des vendeurs chinois impactés par la nouvelle réglementation sur la TVA. Sur 12 mois à fin septembre, les revenus marketplace ont atteint **201 M€**, en croissance de **+14,8 %** par rapport à la même période à fin septembre 2020.

Les revenus du marketing digital ont augmenté de +31 %, atteignant €16,9 M€ au 3^{ème} trimestre, soutenus par le développement de notre plateforme propriétaire de marketing digital *Cdiscount Ads Retail Solution* (« CARS »). Les revenus de CARS ont presque doublé en seulement un an, renforçant la monétisation de la plateforme e-commerce de Cnova. L'offre en marque blanche de CARS est désormais disponible pour être commercialisée au 4^{ème} trimestre.

Le GMV d'Octopia a augmenté de +15,4 % au 3^{ème} trimestre (**22,1 M€**). Le GMV a progressé de **+41,1 % depuis le début de l'année**, avec une croissance rapide de **Products-as-a-Service à +36,5 % (65 M€)** et de l'activité de **Fulfilment-as-a-Service à +149,3 %**. La montée en puissance commerciale de Merchants-et de Marketplace-as-a-Service s'accélère. 5 contrats ont été signés au 3^{ème} trimestre avec des acteurs clés du e-commerce et du retail, ce qui porte à 7 le nombre de contrats signés depuis le début de l'année et dans plusieurs pays. Cette accélération devrait se poursuivre avec un pipeline de nouveaux prospects en croissance permanente.

Les offres externes de **C-Logistics** ont bénéficié d'une forte accélération commerciale : **25 clients signés** dont 15 déjà lancés.

Dans un marché français du e-commerce peu porteur au 3^{ème} trimestre, Cnova a renforcé sa compétitivité sur les prix et montré sa résilience en progressant dans un marché atone. Le contexte de ce 3^{ème} trimestre

ne permet plus d'atteindre sur l'année 2021 le GMV, le chiffre d'affaires et l'EBITDA annoncés plus tôt dans l'année.

Par ailleurs, en raison des conditions de marché actuelles et malgré l'intérêt marqué d'investisseurs potentiels, nous pensons que la levée de fonds de Cnova ne peut plus être réalisée dans des conditions satisfaisantes, et est par conséquent reportée.

Emmanuel Grenier, PDG de Cnova, a commenté:

“Dans un marché peu dynamique au 3^{ème} trimestre, nous avons confirmé la pertinence de notre positionnement, avec une plateforme e-commerce solide qui bénéficie d'une base de clients fidèles en croissance et de l'accélération de nos solutions de marketing digital.

Dans ce marché atone, nous avons lancé plusieurs actions visant à maintenir notre dynamique de croissance. Au vu de cette situation, Cnova n'est plus en mesure de confirmer ses objectifs financiers annuels annoncés en juin.

Sur le B2B, C-Logistics et Octopia ont confirmé leur dynamique commerciale, avec des contrats signés avec d'importants acteurs du e-commerce et du retail, confirmant ainsi la pertinence de cet axe stratégique.”

Chiffres clés du 3^{ème} trimestre 2021 :

Cnova N.V.	3 ^{ème} trimestre ⁽¹⁾		Variation
	2021	2020	
Chiffres opérationnels clés			
Trafic (millions de visites)	246,3	252,7	-2,5 %
Commandes ⁽²⁾ (millions)	6,4	6,6	-2,1 %
dont Marketplace	4,2	4,4	-5,4 %
Produits vendus (millions)	11,0	11,4	-3,5 %
dont Marketplace	6,1	6,6	-6,7 %
Chiffres financiers clés (M€)			
GMV Total	1 006,4	936,2	+7,5 %
GMV e-commerce	984,3	917,0	+7,3 %
dont ventes directes	450,7	426,1	+5,8 %
dont Marketplace ⁽³⁾	342,2	335,9	+1,9 %
dont Services	75,2	48,8	+53,9 %
dont Autres revenus	116,3	106,2	+9,5 %
Octopia	22,1	19,2	+15,4 %
Chiffre d'affaires	528,0	484,6	+9,0 %

Principaux indicateurs du 3^{ème} trimestre 2021 :

GMV	T3 2021
Croissance Totale	+7,5 %
Croissance de la Marketplace	+1,9 %
Croissance d'Octopia	+15,4 %

¹ Tous les chiffres ne sont pas audités

² Total des commandes passées avant annulation pour cause de détection de fraude et/ou de non-paiement par le client.

³ Y compris le marketing digital CARS

Le GMV a affiché une croissance soutenue de +7,5 % au 3^{ème} trimestre 2021.

La croissance du GMV est soutenue par :

- Les ventes directes, pour 2,6 points (+5,8 % par rapport à l'an dernier), grâce au renforcement des relations avec de grandes marques internationales.
- La Marketplace, pour 0,7 point (+1,9 % par rapport à l'an dernier). Cnova a renforcé ses critères de qualité grâce à un contrôle et à une sélection plus strictes des marchands et des produits, ce qui a permis d'atteindre un NPS record de 50 au 3^{ème} trimestre 2021.
- Les Services B2C, pour 2,8 points (+53,9 % par rapport à l'an dernier), dont l'Energie qui qui apporte 2,1 points de croissance à Cnova
- Octopia, pour 0,3 point (+15,4 % par rapport à l'an dernier). L'offre *Products-as-a-Service* a bénéficié d'une croissance robuste en EMEA tandis que l'offre *Fulfilment-as-a-Service* a continué de croître (+59,3 %).

Marketplace	T3 2021	Variation vs. T3 2020
Quote-part marketplace dans le GMV produit	43,2 %	-0,9 pt
Quote-part du <i>Fulfilment</i> dans le GMV marketplace	38,3 %	+2,8 pts
Revenus marketplace	44,7 M€	+8,0 %

La Marketplace a progressé de 1,9 % par rapport à N-1. Le renforcement des normes de qualité a permis de stabiliser la quote-part marketplace dans le GMV produit à 43,2 % sur le trimestre. Dans le cadre de cette stratégie, l'activité *Fulfilment by Cdiscount* a continué d'être très dynamique avec une croissance de +35 % par rapport au même trimestre l'an dernier.

Chiffre d'affaires	T3 2021
Croissance	+9,0 %

Le chiffre d'affaires s'élève à 528,0 M€, soit une augmentation de +9,0 % par rapport au 3^{ème} trimestre 2020. Cette augmentation s'explique principalement par une solide croissance du *Fulfilment by Cdiscount* (+35,0 %) ainsi que d'Octopia (+15,4 %) et par le dynamisme des ventes directes (+5,8 %) contribuant à hauteur de 2,6 pts à la croissance du chiffre d'affaires de Cnova.

Faits marquants :

Augmentation des revenus de la Marketplace et stabilité de sa quote-part dans le GMV

- Les ventes directes ont augmenté de +5,8 % au 3^{ème} trimestre 2021 par rapport à l'an dernier, grâce au renforcement des relations avec de grandes marques internationales.
- La Marketplace a connu une croissance de +1,9 % au 3^{ème} trimestre, avec des standards de qualité plus élevés envers les vendeurs et un NPS historiquement élevé de 50.
- Cela a conduit à une quote-part Marketplace de 43,2 % du GMV au 3^{ème} trimestre 2021, stable par rapport à l'an dernier.

- Les revenus Marketplace, soutenus par le Marketing Digital et particulièrement CARS, ont augmenté de **+8,0 %** au 3^{ème} trimestre par rapport à l'an dernier, atteignant **44,7 M€** et **201 M€** sur les 12 derniers mois à fin septembre, soit une croissance de **+20 %** par rapport à la même période à fin septembre 2020.

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 **+35 %** de son GMV atteignant **18,8 M€**. Un effort conséquent est réalisé pour fournir toujours plus de qualité en recrutant les meilleurs vendeurs et en aidant les vendeurs présentant une qualité moindre.*
- ***Cdiscount Express Seller**, lancé en 2019 pour les vendeurs capables de proposer la livraison express aux clients CDAV, étend son offre par rapport au trimestre précédent, pour atteindre 2,1 millions de références éligibles.*

Notre programme de fidélité Cdiscount A Volonté (CDAV) a connu une croissance de +10,8 %, atteignant 2,4 millions de membres. CDAV représentait 41,9 % du GMV total au 3^{ème} trimestre 2021. Les membres de ce programme font preuve de plus de récurrence d'achat et de fidélité que les clients non CDAV.

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 en 2020 une évolution stratégique de son mix produit vers les produits non-techniques. Ces produits 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. La part des biens non techniques dans le GMV a atteint 59,9 % au 3^{ème} trimestre 2021 (+1,3 pt par rapport à la même période l'an dernier).

Les services B2C affichent de solides performances tout en élargissant leurs offres

- **Le GMV des services B2C** a atteint 75 M€ au 3^{ème} trimestre 2021, en croissance de +54 % par rapport à l'an dernier
- **Cdiscount Energie** (électricité et gaz de ville) enregistre une croissance de +62,3 % de son GMV au 3^{ème} trimestre 2021, soutenu par une forte croissance du nombre d'abonnés (+60 % par rapport à l'an dernier)
- **Cdiscount Mobile** (abonnements téléphoniques) a réalisé de bonnes performances au cours du 3^{ème} trimestre 2021 avec un GMV en hausse de +37,9 % par rapport à l'an dernier et une forte croissance des abonnés de +44 %
- **Cdiscount Voyages & Cdiscount Billetterie** ont connu une forte accélération, affichant une croissance de +38,4 % de son GMV par rapport à l'an dernier

Une expérience client améliorée et un NPS record

- Pour répondre aux besoins des nouveaux clients, nous avons lancé un **programme de « livraison gratuite »** pour tous nos clients quel que soit le montant du panier. La livraison express est également offerte à tous nos clients CDAV, dès le 1^{er} euro.

- Cnova a fortement amélioré son **NPS (+5,6 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 ses délais de livraison** grâce à **l'augmentation de la part de livraison express**. Cette amélioration est soutenue par le développement des options de livraison express sur la marketplace via le *Fulfilment by Cdiscount* et *Cdiscount Express Seller*.
- Cnova poursuit sa **politique de "oui au client"**, avec désormais **90 % de réponses positives et immédiates** aux réclamations des clients Cdiscount A Volonté et des actions proactives de prévention pour chaque événement anormal survenant au cours du parcours client. L'objectif est d'atteindre 100 % d'ici la fin de l'année.

Un Marketing Digital dynamique tiré par Cdiscount Ads Retail Solution

- Les **revenus du Marketing Digital** ont augmenté de **+31 %** au 3^{ème} trimestre 2021 par rapport à l'an dernier, renforçant ainsi l'activité la plus rentable de Cnova.
- Ils ont été soutenus par la solution développée par Cnova et lancée au 2^{ème} trimestre 2020, **Cdiscount Ads Retail Solution (CARS)**, une plateforme publicitaire 100% autonome permettant aux vendeurs et fournisseurs de promouvoir leurs produits et leurs marques. Le nombre d'utilisateurs de la solution a cru très rapidement pour atteindre **6 670** à la fin du 3^{ème} trimestre 2021.
- Cnova a également continué d'ajouter des **fonctionnalités complémentaires** de Marketing Digital pour renforcer son offre :
 - La gestion des campagnes **Google Shopping** à destination de nos fournisseurs et vendeurs Marketplace, profitant d'une croissance de **x2,0** au 3^{ème} trimestre 2021 **par rapport à l'an dernier**.
 - L'offre de **Live shopping** permet aux vendeurs et fournisseurs de Cnova de fournir aux clients finaux du contenu qualitatif et une expérience d'achat virtuel avec des influenceurs. Le service a affiché une **croissance très importante**, aussi bien en nombre de vidéos qu'en nombre de vues.

Octopia, la solution de Marketplace clé en main pour les retailers et les e-commerçants de la zone EMEA, accélère son développement

- Son **GMV est en croissance de 15,4 %**, apportant 0,3 point de croissance à Cnova. Sa **croissance** depuis le début de l'année **atteint 41,1 %**.
- Pour répondre aux besoins de ses clients internationaux, Octopia est désormais disponible **en anglais et en espagnol**
- Le développement commercial d'Octopia est très prometteur et en accélération constante :
 - Les offres **Merchants-as-a-Service** et **Marketplace-as-a-Service** ont déjà convaincu plusieurs acteurs internationaux et présentent un carnet de commandes très conséquent
 - Le GMV et le nombre de colis expédiés dans le cadre de l'offre **Fulfilment-as-a-Service** ont presque doublé

Avec 25 clients signés dont 15 lancés, C Chez Vous et C-Logistics sont en passe de devenir un des prestataires de services de transport et de logistique majeur en Europe

- **C Chez Vous** projette de devenir le leader français de la livraison de produits lourds et hors gabarit et a atteint un **NPS record de 79** après seulement quelques mois d'activité.
- **C-Logistics** a pour objectif de devenir un acteur majeur de la logistique e-commerce.

Un leader reconnu dans le domaine de l'innovation logistique disruptive à travers l'utilisation de la blockchain

Grâce à sa collaboration avec la startup up Ownest, Cnova a fortement amélioré la traçabilité des produits tout au long de la chaîne d'approvisionnement, en utilisant la blockchain pour contrôler chaque étape de la livraison. Cette approche permet de suivre n'importe quel manquement jusqu'à ce que le colis soit livré au client final.

3 Prix de l'Innovation reçus lors de la 41^{ème} édition des Trophées de l'Innovation LSA :

- Le Prix de la Responsabilité Environnementale pour notre action sur les emballages réutilisables
- Le Prix de la Diversité pour notre action en faveur de l'inclusion des personnes handicapées
- Le Prix du Produit Engagé pour notre lit Ewen, conçu par les équipes de Cdiscount Maison

A propos de Cnova N.V.

Cnova N.V., leader Français du e-commerce, offre à ses 10,3 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 Medias :
directiondelacommunication@cdiscout.com
Tel: +33 6 18 33 17 86
