

**CNOVA N.V.**  
**Performance Financière du 1<sup>er</sup> semestre & Activité du 2<sup>ème</sup> trimestre 2023**  
**Mise à jour sur les procédures de conciliation**

**Cnova a accéléré sa transition vers un modèle plus rentable et enregistre une forte hausse de son taux de marge brute qui atteint 29,7% (+7pts vs. 22) et un EBITDA multiplié par 2 vs. S1 2022 :**

- Le **GMV** a diminué de -14% en base comparable<sup>1</sup> **sur un marché encore difficile** marqué par une tendance baissière sur les catégories de produits High Tech et Electroménager
- Les **revenus de la Marketplace** s'élèvent à 91 M€ au S1 2023, en croissance de +2% vs. 22 (+28% vs. 19) avec une légère baisse du GMV Marketplace de -3,1% par rapport à l'année dernière et un record historique de la quote-part Marketplace qui s'établit à 58% au S1 2023 (+9pts vs. 22, +20pts vs. 19)
- Les **revenus des services Advertising** s'élèvent à 35 M€, avec une croissance régulière (+5% vs. 22, x2,1 vs. 19) et une hausse du taux de prise du GMV qui s'établit à 3,8% (+0,8pt vs. 22, +2,4pts vs. 19)
- Le **GMV des services B2C**<sup>1</sup> s'élève à 80 M€ (+21% vs. 22) porté par les Voyages (+16% vs. 22)
- Les revenus **B2B d'Octopia** sont de 9 M€ (+43% vs. 22) avec 6 clients Marketplace lancés et une hausse des colis expédiés pour les clients Fulfilment comme Adeo et Too Good To Go
- Les revenus **B2B de C-Logistics** s'élèvent à 6 M€ au S1 2023 (x8 vs. 22) avec le lancement d'un nouveau client et une hausse du nombre de colis expédiés pour les clients externes (x6 vs. 22)

**L'EBITDA de Cnova a doublé par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2022 et atteint 34 M€ (+€19 M€ vs. 22)** grâce à l'attention portée à l'amélioration de la rentabilité des ventes directes, à la croissance de l'Advertising et de la Marketplace, ainsi qu'au plan de réduction des coûts.

**Le Plan d'Efficiences pour recalibrer les SG&A et les CAPEX** d'ici fin 2023 est en ligne avec l'objectif de la *guidance* de juillet 2022 (75 M€ d'économies vs. 21) renforcé par un plan annoncé en avril 2023 de 15 M€ d'économies supplémentaires :

- **Les frais généraux (hors D&A)** atteignent 148 M€, en amélioration de 35 M€ vs. 22 et 38 M€ vs. 21
- **Les dépenses d'investissement** s'élèvent à 31 M€, en amélioration de 16 M€ vs. 22 et 22 M€ vs. 21

**Les flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges** s'élèvent à -183 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, principalement impactés par la saisonnalité de l'activité et la baisse du poste fournisseurs issue des réductions de garanties des assureurs-crédits, partiellement compensés par le déstockage volontaire et la rationalisation des dépenses d'investissement.

**Développement continue de la politique RSE de Cnova :**

- « Produits plus responsables » : 15,8% du GMV Produit de Cdiscount au T2 2023 (+4,7pts vs. 22)
- Consommation d'énergie C-Logistics : baisse de -26% vs. l'année dernière (de janvier à avril)

AMSTERDAM – 28 juillet 2023, 19h00 CEST Cnova N.V. (Euronext Paris : CNV; ISIN : NL0010949392) ("Cnova") publie aujourd'hui les résultats de son activité pour le deuxième trimestre et les résultats financiers non audités du premier semestre 2023.

Thomas Métivier, PDG de Cnova, commente :

*"Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2023, Cnova a poursuivi la mise en place de son plan de transformation en se concentrant sur sa transition vers un modèle rentable, avec une évolution volontaire vers les revenus générés par la Marketplace. Toutes les équipes de Cnova se sont mobilisées pour améliorer la rentabilité du catalogue de ventes directes, la croissance de nos revenus Advertising et Marketplace, ainsi que le développement de nos activités B2B avec Octopia et C-Logistics.*

*Toutes ces actions, combinées au Plan d'Efficiences, ont permis une forte amélioration de notre EBITDA par rapport à l'année dernière et à 2019, ce qui confirme la pertinence de notre modèle économique et de notre plan de transformation.*

*Nous avons également commencé à déployer opérationnellement une intelligence artificielle générative pour améliorer l'expérience de nos clients et de nos partenaires, ainsi que pour renforcer l'efficacité des processus, avec des premiers résultats déjà visibles et des opportunités significatives pour accélérer la croissance de notre modèle de plateforme."*

<sup>1</sup> Les données chiffrées en base comparable excluent Cchezvous, Géant et Cdiscount Energy pour le 1<sup>er</sup> semestre 2022

**Indicateurs financiers**

Performance financière (millions d'€)	S1 2023		S1 2022 <sup>2</sup>		Variation vs. 2022	
	S1 2023	S1 2022 <sup>2</sup>	Publiée	Comparable <sup>3</sup>		
<b>GMV total</b>	<b>1 380</b>	<b>1 785</b>	<b>-23%</b>	<b>-14%</b>		
<b>Plateforme e-commerce</b>	<b>1 337</b>	<b>1 734</b>	<b>-23%</b>	<b>-14%</b>		
Dont Ventes directes	464	679			-32%	
Dont Marketplace	647	668			-3%	
<i>Quote-part Marketplace</i>	<i>58,3%</i>	<i>49,6%</i>			<i>+8,7pts</i>	
Dont Services B2C	80	150	-46%	+21%		
Dont Autres revenus	146	237	-39%	+1%		
<b>Activités B2B</b>	<b>43</b>	<b>50</b>			<b>-14%</b>	
Dont Revenus B2B d'Octopia	11	8			+43%	
Dont Activités Retail & Autres d'Octopia	25	41			-39%	
Dont C-Logistics	7	1			x8	
<b>Chiffres d'affaires net</b>	<b>612,5</b>	<b>874,3</b>	<b>-29,9%</b>	<b>-23,1%</b>		
<b>EBITDA<sup>4</sup></b>	<b>33,9</b>	<b>14,6</b>			<b>+19,3 M€</b>	
<i>% du chiffres d'affaires net</i>	<i>5,5%</i>	<i>1,7%</i>			<i>+3,9pts</i>	
Résultat opérationnel courant	-14,3	-33,5			+19,2 M€	
<i>% du chiffres d'affaires net</i>	<i>-2,3%</i>	<i>-3,8%</i>			<i>+1,5pts</i>	
Résultat financier net	-26,8	-42,5			+15,6 M€	
Résultat net des opérations poursuivies	-65,4	-69,4			+4,0 M€	
<b>Résultat net des opérations poursuivies retraités<sup>5</sup></b>	<b>-47,4</b>	<b>-69,4</b>			<b>+22,0 M€</b>	

Flux de trésorerie disponibles (millions d'€)	S1 2023	S1 2022 <sup>2</sup>	Variation vs. 2022
<b>EBITDA<sup>4</sup></b>	<b>33,9</b>	<b>14,6</b>	<b>+19,3</b>
(-) Loyers IFRS 16	-17,7	-17,8	+0,1
(+/-) Variation du besoin en fonds de roulement	-169,8	-66,7	-103,1
(-) Impôts décaissés	-1,7	-1,8	+0,1
(-) Dépenses d'investissement	-32,3	-47,6	+15,4
(+) Trésorerie générée par les cessions	4,8	20,5	-15,7
<b>Flux de trésorerie disponibles<sup>6</sup></b>	<b>-182,8</b>	<b>-98,7</b>	<b>-84,0</b>
<b>Flux de trésorerie disponibles hors éléments exceptionnels<sup>7</sup></b>	<b>-170,5</b>	<b>-195,8</b>	<b>+25,4</b>
<b>Dette financière nette</b>	<b>-582,5</b>	<b>-469,6</b>	<b>-112,9</b>

<sup>2</sup> Les données chiffrées de 2022 ont été retraités pour prendre en compte la cession de C ChezVous (activités abandonnées)

<sup>3</sup> Les données chiffrées en base comparable excluent C Chezvous, Géant et Cdiscount Energy pour le 1er semestre 2022

<sup>4</sup> EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) correspond au résultat opérationnel courant ajusté des Dépréciations & Amortissements

<sup>5</sup> Avant variation des impôts différés actifs (IDA) liés aux déficits fiscaux (éléments non cash)

<sup>6</sup> Flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges

<sup>7</sup> Flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges ajustés des éléments exceptionnels

**Conciliation : information sur le groupe Casino et les liquidités de Cnova**

Le 26 juin 2023, le groupe Casino a communiqué sur la mise en œuvre de diverses mesures visant à assurer sa liquidité pendant toute la période de conciliation.

Le 17 juillet 2023, le groupe Casino a communiqué sur l'offre révisée reçue le 15 juillet 2023 de la part d'EP Global Commerce a.s., Fimalac et Attestor (le "Consortium") afin de renforcer les fonds propres du groupe Casino. Cnova fait partie du périmètre de la transaction.

Le 28 juillet 2023, le groupe Casino annonce qu'il a conclu un accord de principe le 27 juillet 2023 avec le Consortium et certains de ses principaux créanciers, sous l'égide des conciliateurs et du Comité Interministériel de restructuration industrielle (CIRI), visant à renforcer la structure des fonds propres du groupe et à restructurer sa dette financière (l'"Accord de Principe"). L'Accord de Principe confirme que Cnova fait partie du périmètre.

Les comptes semestriels de Cnova pour la période se terminant le 30 juin 2023 ont été établis sur la base du principe de continuité d'exploitation. Ce principe repose sur l'évaluation du risque de liquidité au niveau de Cnova et du groupe Casino à la lumière des projections de flux de trésorerie pour 2023, revues par le cabinet Accuracy, et de la nécessité de mettre en œuvre avec succès l'Accord de Principe. Ces projections de flux de trésorerie reposent également, entre autres facteurs, sur le niveau actuel de l'activité commerciale et les modalités de paiement existantes avec les fournisseurs.

Étant donné les étapes juridiques restant à franchir pour mettre en œuvre l'Accord de Principe (comme spécifié à la page 11 de la présentation du groupe Casino sur le plan de restructuration de l'Accord de Principe<sup>8</sup>), la situation à ce jour reste incertaine quant à la continuité d'exploitation du groupe Casino et/ou de Cnova et, par conséquent, Cnova pourrait être dans l'incapacité de réaliser ses actifs et de régler ses passifs dans le cours normal des affaires.

Sur la base de ce qui précède, dans le cadre de leur rapport publié le 28 juillet 2023, les commissaires aux comptes de Cnova ont fait référence à l'incertitude matérielle liée à la continuité d'exploitation en tant qu'observation et ont conclu à une opinion sans réserve sur leur examen des comptes semestriels 2023 et des états financiers.

Au 30 juin 2023, la dette financière nette s'élevait à 582 M€ et les passifs courants nets étaient de 189 M€ (hors trésorerie et équivalents de trésorerie et dettes financières courantes). Au 30 juin 2023, Cnova présente des capitaux propres négatifs de 442 M€. Cette situation est principalement due aux pertes cumulées de 605 M€, à la diminution du capital et à l'échange d'actions entre Cnova NV et Cnova Brésil en 2016. Pour les six premiers mois de 2023, la perte nette s'élève à 70 M€ et le flux de trésorerie disponible négatif avant frais financiers est de 183 M€.

Au 30 juin 2023, Cnova disposait d'une ligne de crédit de 700 M€ avec sa maison mère, Casino Guichard-Perrachon, mise en place pour couvrir les besoins de Cnova. Dans le cadre de la convention de trésorerie avec Cnova et ses filiales, les lignes de crédit inutilisées s'élevaient à 253 M€ au 30 juin 2023.

La convention de trésorerie arrive à terme le 31 juillet 2026 et peut être résiliée d'un commun accord.

De plus, Casino Guichard-Perrachon a confirmé par le biais d'une lettre datée du 28 mars 2023 qu'elle fournira un soutien financier à Cnova N.V. pour l'aider à faire face à ses obligations au fur et à mesure de leur échéance, jusqu'à un maximum de 100 M€ en plus du montant mentionné précédemment de 700 M€, et seulement dans la mesure où il n'existe pas d'alternative de financement pour Cnova N.V., pour faire face à ces obligations pendant une période d'au moins 18 mois à compter de la date d'approbation des états financiers consolidés de Cnova pour l'exercice 2022, le 30 mars 2023.

La convention de trésorerie (convention de compte-courant) prend fin immédiatement si Casino ne contrôle plus, directement ou indirectement, Casino Finance ou Cnova ou ses filiales européennes, le cas échéant, ou en cas de faillite d'une partie.

<sup>8</sup> [https://www.groupe-casino.fr/wp-content/uploads/2023/07/20230727\\_Presentation\\_cleansing.pdf](https://www.groupe-casino.fr/wp-content/uploads/2023/07/20230727_Presentation_cleansing.pdf)

La dégradation séquentielle de la notation du groupe Casino par les agences de notation a entraîné une détérioration de la dette financière nette au niveau de Cnova depuis avril 2023. Le besoin en fonds de roulement de Cnova est significativement impacté en raison des réductions par les assureurs crédit, impliquant des paiements anticipés aux fournisseurs et par conséquent une détérioration des flux de trésorerie nets.

Le 25 mai 2023, une procédure de conciliation a été ouverte au bénéfice des filiales françaises de Cnova (Cdiscount, Maas, C-Shield, C-Technology, C-Logistics, Carya et CLR). Ces procédures de conciliation s'inscrivent dans le contexte plus général des procédures de conciliation ouvertes au bénéfice du groupe Casino.

Dans le cadre de la procédure de conciliation, le groupe Casino a reçu le 15 juillet 2023 une offre révisée de EP Global Commerce a.s., Fimalac et Attestor (le "Consortium") visant à renforcer le capital propre du groupe Casino. Cnova fait partie du périmètre de la transaction envisagée.

Le 28 juillet 2023, le groupe Casino annonce qu'il a, sous l'égide des conciliateurs et du Comité Interministériel de restructuration industrielle (CIRI), conclu un accord de principe le 27 juillet 2023 avec le Consortium et certains de ses principaux créanciers, notamment ceux qui détiennent plus des deux tiers du Term Loan B, dans le but de renforcer la structure des fonds propres du groupe et de restructurer sa dette financière (l'"Accord de Principe"). L'Accord de Principe confirme que Cnova fait partie du périmètre de la transaction.

Étant donné les étapes juridiques restant à franchir pour mettre en œuvre l'Accord de Principe (comme spécifié à la page 11 de la présentation du groupe Casino sur le plan de restructuration de l'Accord de Principe<sup>9</sup>), la situation à ce jour reste incertaine quant à la continuité d'exploitation du groupe Casino et/ou de Cnova et, par conséquent, Cnova pourrait être dans l'incapacité de réaliser ses actifs et de régler ses passifs dans le cours normal des affaires.

De plus, il convient de noter que le 26 juin 2023, le groupe Casino a communiqué sur la mise en œuvre de diverses mesures visant à assurer sa liquidité pendant toute la période de conciliation (qui dure jusqu'au 25 septembre et qui pourrait être prolongée, si nécessaire, jusqu'au 25 octobre au plus tard), notamment :

- la conclusion d'un accord de principe avec le gouvernement français pour reporter le paiement des dettes fiscales et sociales du groupe dues entre mai et septembre 2023, représentant un montant d'environ 300 M€ ; et
- une demande de gel des paiements, pour la durée des procédures de conciliation (c'est-à-dire jusqu'au 25 octobre au plus tard), concernant tout paiement d'intérêts et autres frais (soit environ 130 M€) ainsi que les échéances du principal (soit environ 70 M€). Les conciliateurs ont envoyé aux créanciers concernés les demandes de gel des paiements et leur ont demandé de renoncer à leur droit de réclamer tout paiement accéléré sur la base d'une possibilité de défaut en vertu des covenants financiers en date du 30 juin 2023 et du 30 septembre 2023, et plus généralement, tout événement de défaut ou événement de défaut croisé qui pourrait résulter de la suspension des paiements susmentionnés

---

<sup>9</sup> [https://www.groupe-casino.fr/wp-content/uploads/2023/07/20230727\\_Presentation\\_cleansing.pdf](https://www.groupe-casino.fr/wp-content/uploads/2023/07/20230727_Presentation_cleansing.pdf)

Sur la base des éléments mentionnés ci-dessus et de la cession par Casino de sa participation résiduelle dans Assaí, achevée le 23 juin 2023 pour un produit net après frais et impôts estimé à 326 M€ (cf. communiqué de presse du 23 juin 2023), le groupe Casino n'anticipe aucun problème de liquidité jusqu'à la fin de la période de conciliation (c'est-à-dire jusqu'au 25 octobre 2023). En supposant la continuité du gel des charges financières et des remboursements de la dette après la période de conciliation, et sur la base de la cession par Casino au Groupement Les Mousquetaires du premier groupe de points de vente représentant un chiffre d'affaires de 549 M€ hors taxes (cf. communiqué de presse du 26 mai 2023), le groupe Casino prévoit qu'il ne devrait pas y avoir de problème de liquidité jusqu'à la fin de l'exercice 2023, en supposant que le niveau d'activité des enseignes reste le même dans les mois à venir (notamment la reprise des hypermarchés/supermarchés) et supposant une continuité sur les délais de paiement des fournisseurs (comme c'est actuellement le cas).

Dans le contexte de la conciliation, Cnova a entrepris différentes mesures pour atténuer sa consommation de trésorerie : (i) l'accélération de sa transformation vers un modèle orienté vers la marketplace, (ii) le renforcement du Plan d'Efficiencé lancé en 2022 avec des mesures supplémentaires en 2023, (iii) un plan de réduction des stocks pour s'adapter aux nouveaux volumes de ventes directes, et (iv) la demande de gel du prêt garanti par l'État ("PGE"), ce qui a été accepté par le syndicat bancaire le 27 juillet 2023 pour la période de conciliation.

Jusqu'à la date d'autorisation par le Conseil d'administration de ces états financiers intérimaires, Cnova a eu un accès illimité aux facilités de financement octroyées par le groupe Casino. En ce qui concerne l'évaluation de la continuité d'exploitation, l'accès continu et sans restriction à ces facilités de financement pour l'année à venir, y compris, le cas échéant, un financement supplémentaire en vertu de la lettre de confort fournie par le groupe Casino, est un jugement important et dépendra du succès de la mise en œuvre de l'Accord de Principe, dans le cadre de la procédure de conciliation.

En outre, dans le cadre de l'évaluation de la continuité d'exploitation, la direction de Cnova suppose qu'il n'y aura pas de détérioration significative des performances par rapport au plan d'activité et aux prévisions de trésorerie (telles que publiées le 26 juin 2023) pour les douze prochains mois et de détérioration significative des conditions de paiement actuelles des principaux fournisseurs de Cnova.

Il convient de noter que ces prévisions de flux de trésorerie incluent des hypothèses significatives et des incertitudes au niveau de Cnova, car elles dépendent, entre autres facteurs, du niveau d'activité commerciale, des modalités de paiement attendues avec les fournisseurs dans les mois à venir, à la mise en œuvre réussie de l'Accord de Principe convenu le 27 juillet 2023 entre le groupe Casino, les principaux créanciers et le Consortium visant à renforcer les fonds propres du groupe Casino et à restructurer sa dette financière.

Les événements et les conditions mentionnés ci-dessus indiquent une incertitude matérielle qui pourrait remettre en question la continuité d'exploitation de Cnova qui pourrait, par conséquent, ne pas être en mesure de réaliser ses actifs et d'acquitter ses passifs dans le cours normal des affaires.

Malgré l'incertitude matérielle identifiée sur la continuité d'exploitation de Cnova, compte tenu des hypothèses figurant dans les prévisions de sa trésorerie et de l'issue positive attendue du processus de conciliation au niveau du groupe Casino et de Cnova, le Conseil d'administration estime approprié de préparer les états financiers intérimaires en se fondant sur l'hypothèse d'une continuité d'exploitation et de ne pas inclure d'ajustements aux montants inscrits et à la classification des actifs, des passifs et des charges déclarées qui pourraient par ailleurs être requis si l'hypothèse de continuité d'exploitation n'était pas approuvée.

**Indicateurs opérationnels**

Les indicateurs opérationnels du 1<sup>er</sup> semestre 2023 démontrent le succès de la transition de Cnova vers un modèle de plateforme Marketplace, avec une quote-part de GMV en hausse de +8,7pts, le dynamisme des services d'Advertising avec une hausse de leurs revenus de +5% au 1<sup>er</sup> semestre 2023 et un NPS stable, supérieur à 50, parmi les meilleurs taux de satisfaction du marché.

Le nombre de commandes et d'articles vendus a diminué respectivement de 15% et 19% par rapport à l'année dernière, avec une légère augmentation du nombre moyen d'articles vendus par commande, tandis que la marge brute en % du chiffre d'affaires net a augmenté de +7pts vs. 22, ce qui illustre les effets positifs de nos différentes actions visant à améliorer la rentabilité.

Face à des conditions de marché difficiles, le GMV total de Cnova a diminué de -14 % sur une base comparable<sup>10</sup>, confirmant le choix stratégique de Cnova d'accroître les revenus de sa plateforme avec le développement de la Marketplace, des services d'Advertising et des activités B2B à travers Octopia et C-Logistics. Dans ce contexte de fortes pressions inflationnistes, Cnova a lancé des offres promotionnelles et des remises ayant pour but de participer à la lutte contre l'inflation.

De plus, le 1<sup>er</sup> semestre 2022 a bénéficié d'une base solide par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2023 : le 1<sup>er</sup> semestre 22 n'était pas encore impacté par la baisse de l'indice de consommation survenue en avril et mai 2022 et la croissance du GMV était portée par un taux de prise du paiement en 4X plus élevé que depuis le début de l'année.

Chiffres-clés de l'activité	S1 2023	S1 2022 <sup>11</sup>	Variation vs. 2022
Quote-part GMV Marketplace	58,3%	49,6%	+8,7pts
Revenus Marketplace (millions d'€)	91,4	89,7	+1,8%
Revenus services d'Advertising (millions d'€)	34,8	33,2	+5%
Trafic (millions de visites)	433,1	494,2	-12%
Nombre de commandes (millions)	9,6	11,3	-15%
Dont Marketplace	7,6	8,0	-5%
Produits vendus (millions)	15,3	18,8	-19%
Dont Marketplace	11,6	11,9	-2%

**Faits marquants du 2<sup>nd</sup> trimestre :**

GMV	2T23 vs. 22
Évolution du GMV total sur base comparable <sup>5</sup>	-13%
Evolution du chiffre d'affaires net sur base comparable <sup>5</sup>	-22%
Evolution du GMV Marketplace	-2%
Croissance du GMV Voyage	+3%

<sup>10</sup> Les données chiffrées en base comparable excluent Cchezvous, Géant et Cdiscount Energy pour le 1er semestre 2022

<sup>11</sup> Les données chiffrées de 2022 ont été retraités pour prendre en compte la cession de CchezVous (activités abandonnées)

Au deuxième trimestre 2023, le GMV total de Cnova a diminué de -13% sur une base comparable<sup>12</sup>, avec une dynamique positive par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2023 (+2pts vs. 1T23). Cette évolution est liée :

- **Aux ventes directes** qui contribuent à la croissance pour -12,3pts (-30,8% vs. 22), reflet de la stratégie volontaire de transition vers un modèle marketplace, principalement pour les produits non-techniques à marge faible, comme le montre l'amélioration de la rentabilité des catégories de produits Electroménager et Maison au 1<sup>er</sup> semestre 2023. Les ventes directes ont également été impactées par une baisse de l'intensité du marketing, dans le cadre du Plan d'Efficiences, qui soutient habituellement la croissance du GMV
- **A la Marketplace** qui contribue à la croissance pour -1,0pt (-2,5% vs. 22) avec la transition progressive vers un modèle de Marketplace, compensé par des plans d'économies réduisant l'intensité du marketing qui soutient habituellement la croissance du GMV. La quote-part de la Marketplace dans le GMV a augmenté de +8,4pts au 2<sup>ème</sup> trimestre 2023 et la quote-part du Fulfilment dans le GMV Marketplace a augmenté de +0,5pt, atteignant 51,3% au 2<sup>ème</sup> trimestre 2023
- **Aux services B2C**<sup>13</sup> qui contribuent à la croissance pour +0,5pt (+9,5% vs. 22) notamment grâce à Cdiscount Voyages (+3% vs. 22)
- **Aux activités B2B** qui contribuent à la croissance pour +0,8pt (x2 vs. 22) avec :
  - **Les activités B2B de C-Logistics** qui contribuent à la croissance de +0,5pt (x9 vs. 22), porté par une augmentation du nombre de colis expédiés pour les clients externes
  - **Les activités B2B d'Octopia** qui contribuent à la croissance de +0,3pt (+54,0% vs. 22), porté par Merchant-as-a-Service et Marketplace-as-a-Service (x5 vs. 22) et Fulfilment-as-a-Service (+39% vs. 22)

Clients	2T23
Nombre de clients actifs au cours des 12 derniers mois (en millions)	8,0
Base d'abonnés CDAV <sup>14</sup> (en millions)	1,7
Quote-part de GMV de CDAV	40,1%

**Le programme de fidélité Cdiscount à Volonté (CDAV)** représentait 40,1% du GMV total au 2<sup>ème</sup> trimestre 2023 contre 38,5% du GMV total au 1<sup>er</sup> trimestre 2023. Le programme de fidélité regroupe 1,7 millions de membres à fin juin 2023, avec des remises et des cagnottes offertes aux clients permettant de renforcer la fidélité des clients. Au 1<sup>er</sup> semestre 2023, le programme de fidélité a été marqué par une diminution de la part des clients possédant un abonnement gratuit.

Marketplace	2T23	vs. 2022
Quote-Part du GMV de la Marketplace	60,0%	+8,4pts
<i>Quote-part du GMV de Cdiscount express seller</i>	15,8%	+1,4pts
<i>Quote-part du GMV de Fulfilment by Cdiscount</i>	35,5%	-0,9pts
Quote-part du GMV des solutions Fulfilment	51,3%	+0,5pts
Revenus Marketplace (M€)	45,5	+2,3%
Revenus services Advertising (M€)	18,0	+1,1%

<sup>12</sup> Les données chiffrées en base comparable excluent Cchezvous, Géant et Cdiscount Energy pour le 1<sup>er</sup> semestre 2022

<sup>13</sup> Hors Cdiscount Energy

<sup>14</sup> Base d'abonnés au 30 juin 2023

## Performance Financière du S1 2023

Cnova N.V. (millions d'€)	1 <sup>er</sup> semestre		Variation
	2023	2022 <sup>15</sup>	vs. 2022
<b>GMV</b>	<b>1 380,2</b>	<b>1 784,7</b>	<b>-22,7%</b>
Chiffres d'affaires net	612,5	874,3	-29,9%
<b>Marge brute</b>	<b>181,7</b>	<b>197,7</b>	<b>-8,1%</b>
<i>En % du chiffres d'affaires net</i>	<i>29,7%</i>	<i>22,6%</i>	<i>+7,0pts</i>
<i>En % du GMV</i>	<i>13,2%</i>	<i>11,1%</i>	<i>+2,1pts</i>
Frais généraux (excl. D&A)	-147,8	-183,1	+35,3 M€
<i>En % du chiffres d'affaires net</i>	<i>-24,1%</i>	<i>-20,9%</i>	<i>-3,2pts</i>
<i>En % du GMV</i>	<i>-10,7%</i>	<i>-10,3%</i>	<i>-0,4pts</i>
<b>EBITDA</b>	<b>33,9</b>	<b>14,6</b>	<b>+19,3 M€</b>
<i>En % du chiffres d'affaires net</i>	<i>5,5%</i>	<i>1,7%</i>	<i>+3,9pts</i>
<i>En % du GMV</i>	<i>2,5%</i>	<i>0,8%</i>	<i>+1,6pts</i>
Résultat opérationnel courant (ROC)	-14,3	-33,5	+19,2 M€
Résultat financier net	-26,8	-42,5	+15,6 M€
Résultat net des activités poursuivies	-65,4	-69,4	+4,0 M€
<b>Résultat net des activités poursuivies retraité<sup>16</sup></b>	<b>-47,4</b>	<b>-69,4</b>	<b>+22,0 M€</b>

**Le chiffre d'affaires net** s'élève à 612 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, soit une baisse de -30% vs. 22 et une baisse de -23% sur une base comparable<sup>17</sup> vs. 22. Le chiffre d'affaires net a été impacté par l'évolution du mix produit en faveur des activités dont les revenus sont générés par des commissions, ce qui a conduit à une amélioration de la rentabilité : les revenus de la Marketplace ont augmenté de +1,8% vs. 22 et les revenus des services B2C<sup>18</sup> ont enregistré une performance record (+27,2% vs. 22), principalement soutenu par les activités Voyages. Les revenus B2B d'Octopia ont augmenté de +43%, principalement grâce au lancement de 6 clients pour ses solutions de Marketplace-as-a-Service et une augmentation du nombre de colis expédiés de +30% vs. 22 pour ses clients Fulfilment-as-a-Service, tels qu'Adeo et Too Good to Go. Les revenus B2B de C-Logistics ont été multiplié par x8 vs. 22, grâce au lancement d'un nouveau client et à l'augmentation du nombre de colis expédiés. Les revenus des services d'Advertising ont augmenté de +5% vs. 22, atteignant 35 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023.

**La marge brute** s'élève à 182 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, représentant 29,7% du chiffre d'affaires net, en hausse de +7pts vs. 22 et de +12pts par rapport à son niveau pré-pandémique (1<sup>er</sup> semestre 2019). Cette hausse du taux de marge brute au cours des dernières années démontre le succès de la mise en place du plan stratégique, avec une croissance des revenus de la Marketplace de +2% vs. 22 (+28% vs. 19) et une augmentation des revenus des services d'Advertising de +5% par rapport à l'année dernière (x2 vs. 19). Par rapport à 2022, la marge brute des ventes directes a été impactée négativement par le déstockage volontaire concentré sur les SKUs ayant le taux de rotation le plus défavorable afin d'ajuster les stocks au niveau d'activité actuel. Le déstockage volontaire sur les ventes directes a eu un impact négatif de -4,4pts sur le taux de marge brute.

<sup>15</sup> Les données chiffrées de 2022 ont été retraitées pour prendre en compte la cession de CchezVous (activités abandonnées)

<sup>16</sup> Avant variation des impôts différés actifs (IDA) liés aux déficits fiscaux (éléments non cash)

<sup>17</sup> Les données chiffrées en base comparable excluent Cchezvous, Géant et Cdiscount Energy pour le 1<sup>er</sup> semestre 2022

<sup>18</sup> Hors Cdiscount Energy

**Les frais généraux (hors dépréciations & amortissements)** s'élèvent à -148 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, représentant 24,1% du chiffre d'affaires net, en baisse de -3pts vs. 22. Au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2022, un Plan d'Efficiency visant à adapter la structure des frais généraux au niveau d'activité actuel a été lancé.

- **Les coûts de distribution (hors dépréciations & amortissements)** s'élèvent à 7,7% du chiffre d'affaires net (-0,6pt vs. 22), en amélioration de 15 M€ par rapport à l'année dernière. Les coûts variables (logistique, service après-vente et traitement des paiements) ont été favorablement impactés par des volumes d'affaires plus faibles au 1<sup>er</sup> semestre 2023 par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2022. Les coûts fixes ont bénéficié du Plan d'Efficiency lancé au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2022. Les coûts de distribution ont également été positivement impactés par des initiatives visant à optimiser les coûts associés aux entrepôts : amélioration de la productivité, simplification du réseau et suivi étroit de la capacité des entrepôts à s'adapter aux niveaux d'activité. Environ 50 000m<sup>2</sup> d'entrepôts ont été fermés en juin 2023, avec une optimisation supplémentaire de la capacité prévue pour le 2<sup>nd</sup> semestre 2023
- **Les coûts marketing (hors dépréciations & amortissements)** représentent 5,6% du chiffre d'affaires net (+0,1pt vs. 22), en amélioration de 16 M€ par rapport à l'année dernière, principalement en raison de volumes d'affaires plus faibles au 1<sup>er</sup> semestre 2023 par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2022, ce qui a entraîné une baisse des coûts d'acquisition marketing variables, et en raison d'économies opérées sur les campagnes média et outils publicitaires
- **Les coûts de technologie et de contenu (hors dépréciations & amortissements)** s'élèvent à 6,9% du chiffre d'affaires net (-1,4pt vs. 22), en amélioration de 6 M€ par rapport à l'année dernière, principalement impactés par le Plan d'Efficiency lancé au 2<sup>ème</sup> trimestre 2022 avec un ralentissement de la montée en puissance commerciale d'Octopia et des charges de personnel associées et une rationalisation des équipes dédiées aux ventes directes tout en continuant à renforcer les effectifs de la Marketplace, notamment les équipes dédiées à l'accompagnement et au support des vendeurs
- **Les frais généraux & administratifs (hors dépréciations & amortissements)** représentent 3,9% du chiffre d'affaires net (-1,3pt vs. 22) et 2,2% du GMV du e-commerce<sup>19</sup> (-0,5pt vs. 22). Le 1<sup>er</sup> semestre 2022 a été impacté par des éléments exceptionnels positifs. Retraités de ces impacts, les frais généraux & administratifs seraient en baisse de 2 M€ vs. 22 (-8%), malgré l'inflation porté par le Plan d'Efficiency

En conséquence, **l'EBITDA** atteint 34 M€, en amélioration de 19 M€ par rapport à l'année dernière et représentant 5,5% du chiffre d'affaires net (+3,9pts vs. 22).

**Les dépréciations et amortissements** s'élèvent à -48 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023. Conformément à la norme IFRS 16, les dépréciations & amortissements incluent l'amortissement de l'actif représentant le droit d'utilisation de l'actif loué sur la durée du contrat de location. Les dépréciations & amortissements ont été impactés par la rationalisation des capacités des entrepôts au niveau d'activité, avec des impacts significatifs attendus au 2<sup>nd</sup> semestre 2023 et des impacts année-pleine prévus en 2024.

**Le résultat opérationnel courant** s'élève -14 M€, en amélioration de 19 M€ vs. 22, avec des dépréciations & amortissements stables par rapport à l'année dernière.

**Le résultat exceptionnel** atteint -3 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, en baisse de -13 M€ par rapport à l'année dernière. Le 1<sup>er</sup> semestre 2022 a été marqué par des coûts liés au Plan d'Efficiency et par des dépréciations d'actifs, en partie compensés par un produit lié à la cession de Floa Bank. En comparaison, le 1<sup>er</sup> semestre 2023 a été principalement impacté par des coûts de conciliation, transformation et restructuration.

**Le résultat financier** - principalement lié au poids de la solution de paiement en 4 fois (« 4X ») - s'élèvent à -27 M€, en amélioration de -16 M€ par rapport à S1 2022, supporté par la réduction du taux de prise du 4X de 47% au S1 2022 à 44% au S1 2023, grâce à l'optimisation des profils de risque des clients ce qui a permis une diminution du coût du risque, en partie compensée par des intérêts financiers plus élevés.

**Le résultat net** atteint -66 M€, en amélioration de 4 M€ par rapport à l'année dernière. Retraité de la variation des impôts différés actifs (IDA) liés aux déficits fiscaux (éléments non-cash au niveau de C-Logistics), le résultat net s'élève à -47 M€, en amélioration de +22 M€ par rapport à l'année dernière, principalement grâce aux améliorations de l'EBITDA et du résultat financier.

<sup>19</sup> Le GMV du e-commerce est égal à somme du GMV des ventes directes et du GMV de la Marketplace

Flux de trésorerie disponibles (millions d'€)	S1 2023	S1 2022 <sup>2</sup>	Variation vs. 2022
<b>EBITDA<sup>4</sup></b>	<b>33,9</b>	<b>14,6</b>	<b>+19,3</b>
(-) Loyers IFRS 16	-17,7	-17,8	+0,1
(+/-) Variation du besoin en fonds de roulement	-169,8	-66,7	-103,1
(-) Impôts décaissés	-1,7	-1,8	+0,1
(-) Dépenses d'investissement	-32,3	-47,6	+15,4
(+) Trésorerie générée par les cessions	4,8	20,5	-15,7
<b>Flux de trésorerie disponibles<sup>20</sup></b>	<b>-182,8</b>	<b>-98,7</b>	<b>-84,0</b>
<b>Flux de trésorerie disponibles hors éléments exceptionnels<sup>21</sup></b>	<b>-170,5</b>	<b>-195,8</b>	<b>+25,4</b>
<b>Dette financière nette</b>	<b>-582,5</b>	<b>-469,6</b>	<b>-112,9</b>

**Les flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges** s'élèvent à -183 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, en dégradation de 84 M€ par rapport à la même période l'année dernière.

Cette variation négative par rapport à l'année dernière provient principalement de (i) la baisse du poste fournisseurs issue des réductions de garanties des assureurs-crédits et (ii) de l'impact sur des éléments exceptionnels des 1<sup>er</sup> semestres 2022 et 2023 ci-dessous :

- Le 1<sup>er</sup> semestre 2022 a bénéficié de la cession des stocks Géant au groupe Casino, de la cession des actifs de Floa Bank à BNP Paribas et du décalage de paiements de dettes fiscales et sociales
- Le 1<sup>er</sup> semestre 2023 a été principalement impacté par la suspension ponctuelle de l'affacturage des créances par La Banque Postale, partiellement compensée par les produits restants de la cession de Cchezvous

En excluant ces éléments exceptionnels, les flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges ont augmenté de 25 M€ malgré l'effet négatif des dettes fournisseurs.

**La variation du besoin en fonds de roulement** s'élève à -170 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, principalement en lien avec :

- La détérioration des dettes fournisseurs principalement en lien avec la saisonnalité des activités et la réduction des garanties par les assureurs-crédits entraînant une accélération des paiements fournisseurs
- La diminution des stocks résultant d'un déstockage volontaire, une rationalisation du catalogue de produits et son évolution vers des produits ayant une rotation plus favorable
- La réduction des créances clients malgré la suspension ponctuelle de la ligne d'affacturage de La Banque Postale

**Les dépenses d'investissement** restent limitées et atteignent -32 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, en baisse de +15 M€ par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2022, grâce aux décisions stratégiques prises depuis le 2<sup>ème</sup> trimestre 2022 dans le cadre du Plan d'Efficiencia afin d'adapter les dépenses d'investissement au niveau d'activité.

<sup>20</sup> Flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges

<sup>21</sup> Flux de trésorerie disponibles des activités poursuivies avant frais financiers et autres produits et charges ajustés des éléments exceptionnels

## Faits marquants de l'activité

### **Une quote-part Marketplace record avec des tendances positives vs. le niveau pré-pandémique :**

- La Marketplace a enregistré une quote-part de GMV record au 1<sup>er</sup> semestre 2023, atteignant 58,3% (+8,7pts vs. 22, +20,0pts vs. 19), ce qui confirme l'évolution du mix vers des revenus Marketplace plus importants
- Au 1<sup>er</sup> semestre 2023, le GMV de la Marketplace a diminué (-3,1% vs. 22) dans un marché difficile
- Les revenus de la Marketplace atteignent 91 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023, en hausse de +1,8% vs. 22 (+27,8% vs. 19)
- De nombreux partenariats stratégiques avec des vendeurs Marketplace ont été conclus, notamment avec des entreprises spécialisées dans la puériculture, la grande consommation, les pièces détachées automobiles, les appareils électroménagers, les appareils connectés pour la maison, le cyclisme, les trottinettes et bien d'autres
- Un partenariat stratégique spécifique a été établi avec une entreprise dédiée à offrir une seconde vie aux appareils électroniques tels que les trottinettes
- L'expansion du nombre de SKUs éligibles à la livraison express sur la marketplace est un moteur clé de croissance et de satisfaction client :
  - Le service **Fulfilment by Cdiscount** avec une quote-part dans le GMV Marketplace qui s'élève à 35,2% pour le 1<sup>er</sup> semestre 2023
  - Le programme **Cdiscount Express Seller**, lancé en 2019 pour les vendeurs en capacité d'offrir la livraison express aux clients CDAV, a couvert 15,6% du GMV de la Marketplace au 1<sup>er</sup> semestre 2023, soit une augmentation de +2,8pts par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2022

Cnova poursuit la **rationalisation de son offre de ventes directes** et met en place des **actions qui visent à optimiser les stocks**, y compris un déstockage volontaire concentré sur les SKUs qui ont les taux de rotation les plus défavorables. Les stocks ont été étroitement surveillés et ajustés au niveau de l'activité au cours des douze derniers mois à la suite de la mise en place du plan de Transformation concentré sur la transition vers un modèle rentable soutenu par une activité site d'avantage tournée vers la Marketplace.

### **Les Services B2C ont réalisé une performance record :**

Le GMV des services B2C<sup>22</sup>, hors Cdiscount Energy, atteint 80 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023 et enregistre une croissance de +21% vs. 22. Le GMV de Cdiscount Voyages a augmenté de +16% vs. 22 :

- Dans un contexte de forte inflation, l'activité Voyages connaît une croissance significative, en particulier pour les parcs de loisirs (+58% vs. 22), les séjours à l'étranger (+10% vs. 22) et le transport (+21% vs. 22)
- Au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2023, Cdiscount Voyages a lancé une initiative commerciale pionnière nommée « *Travel Days* » qui a eu lieu du 26 avril au 9 mai
- Cdiscount Voyages a également mis en place au cours de ce semestre de nombreuses offres commerciales avec des compagnies aériennes, ce qui illustre le renforcement de la confiance que portent les compagnies aériennes à Cdiscount Voyages

**Un NPS stable supérieur à +50, parmi les meilleurs taux de satisfaction sur le marché**, venant récompenser l'attention que porte Cnova à ses clients malgré les contraintes financières.

---

<sup>22</sup> Hors Cdiscount Energy

**Des algorithmes alimentés par l'intelligence artificielle** ont été mis en place au cours des derniers mois sur le parcours client, permettant une amélioration considérable de la pertinence du moteur de recherche Cdiscount.com. Le taux de clic dans le moteur de recherche a augmenté de +4,5pts entre juin 2022 et juin 2023 et le nombre de SKUs crawlés continue de monter en puissance depuis le début de 2022 passant d'environ 1 million de SKUs crawlés en janvier 2022 à environ 2 millions aujourd'hui.

**Cnova développe des algorithmes d'intelligence artificielle générative pour améliorer l'expérience de ses clients et de ses partenaires et pour renforcer l'efficacité de ses processus**, en s'appuyant sur son expertise de plus de 10 ans en intelligence artificielle et sur son équipe de *data scientists* (30+ *data scientists*). Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2023 :

- Deux cas d'utilisation qui combinent algorithmes internes et modèles d'intelligence artificielle générative ont été lancés avec succès sur la classification des produits et le chatbot client
- Une nouvelle équipe de pilotage dédiée a été constituée pour accélérer le déploiement de l'intelligence artificielle générative
- Plus de 30 cas d'utilisation ont déjà été identifiés dans l'ensemble de nos lignes de métier

**La dynamique des services d'Advertising est portée par la croissance du Retail Media :**

- Les revenus des services d'Advertising s'élèvent à 35 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023 (+5% vs. 22), avec un taux de prise du GMV en hausse de +3,8% (+0,8pt vs. 22)
- La croissance des services d'Advertising est principalement soutenue par le Retail Media (+16% vs. 22)
  - Les vendeurs Marketplace ont généré une marge de 20 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023 (+30% vs. 22)
  - La part du Retail Media dans les revenus Advertising totaux a augmenté de 71% au 1<sup>er</sup> semestre 2022 à 79% au 1<sup>er</sup> semestre 2023
- Les produits sponsorisés enregistrent une belle performance au 1<sup>er</sup> semestre 2023, en croissance de +14% vs. 22, avec une forte augmentation du revenu moyen généré pour 1 000 pages consultées
- Des actions ont été mises en place pour stimuler les services d'Advertising, comme les offres "Discover" qui ciblent le recrutement de nouveaux vendeurs ou les nouveaux algorithmes qui visent la maximisation du GMV des vendeurs

**Les activités B2B d'Octopia ont enregistré une forte expansion commerciale grâce à sa solution de Marketplace clé en main pour les retailers et les e-commerçants de la région EMEA :**

- Des *Octopia Days* ont été organisés les 14 et 15 juin 2023 à Paris avec pour objectif de promouvoir la marque Octopia, de générer du business et de fédérer l'écosystème de la Marketplace, avec la participation de 350 personnes qui représentaient 24 canaux de distribution, 200 vendeurs et plus de 30 partenaires et sponsors
- Les revenus B2B des solutions Merchants-as-a-Service et Marketplace-as-a-Service atteignent 1 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023 (x2 vs. 22)
  - 6 clients ont été lancés pour les solutions Marketplace-as-a-Service & Merchants-as-a-Service
  - Le nombre de vendeurs embarqués sur les plateformes d'Octopia a doublé depuis fin décembre 2022
- Les revenus B2B de la solution Fulfilment-as-a-Service s'élèvent à 8 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023 (+36% vs. 22)
  - Le nombre de colis expédiés a augmenté de +30% au 1<sup>er</sup> semestre 2023 par rapport à l'année dernière
  - Octopia a accéléré le recrutement de vendeurs souhaitant externaliser leurs solutions logistiques (expédition, emballage, stockage, etc.)
  - Octopia a également lancé des partenariats avec des marketplaces telles qu'Adeo (en France et en Espagne) et Too Good to Go au début de l'année 2023, afin de leur permettre de proposer une meilleure qualité de service et des solutions de bout en bout à leurs clients finaux

**C-Logistics poursuit le développement de ses activités B2B.** Les revenus B2B de C-Logistics atteignent 6 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2023 (x8 vs. 22) avec une augmentation du nombre de colis expédiés pour les clients externes (x6 vs. 22) :

- Depuis le lancement réussi de sa solution logistique pour un fabricant européen de vêtements de sport en février 2023, C-Logistics a opéré la gestion (stockage, emballage, livraison) d'environ 314 000 colis pour son nouveau client
- C-Logistics a également poursuivi la mise en œuvre d'un autre nouveau client spécialisé dans les produits de luxe, dans le but de commencer à lui fournir ses services début 2024

**C-Logistics cherche également à optimiser ses coûts et à adapter sa structure** en redimensionnant ses offres de transport. En ce qui concerne les entrepôts, C-Logistics a amélioré la productivité de ses entrepôts de +6% entre le 1<sup>er</sup> semestre 2022 et le 1<sup>er</sup> semestre 2023, a simplifié son réseau d'entrepôts et surveille de près la capacité de ses entrepôts pour l'adapter au niveau de l'activité.

**L'approche ESG de C-Logistics a été poursuivie** avec des actions spécifiques liées à l'emballage. C-Logistics a réduit sa consommation d'énergie de -26% par rapport à l'année dernière (de janvier à avril).

Cnova s'engage à **promouvoir une consommation plus responsable** grâce à son offre de produits de ventes directes et Marketplace. Les actions menées par Cdiscount et Octopia visant à développer des "produits plus responsables" (par exemple, en augmentant leur visibilité et en garantissant des prix abordables) permettent une accélération continue de cette offre. Les "produits plus responsables" représentent 15,8% du GMV Produit de Cdiscount au 2<sup>ème</sup> trimestre 2023 (+4,7pts vs. 22).

Afin de renforcer son offre sur le marché de la seconde main (smartphones, tablettes, consoles et même poussettes), Cdiscount se positionne en tant que **pionnier sur le marché des trottinettes électriques reconditionnées** : C-Logistics collecte les trottinettes renvoyées par les clients de Cdiscount, les envoie à notre partenaire Envie où leurs équipes les réparent, les testent et les nettoient avant de les reconditionner. Ces trottinettes sont ensuite remises sur le marché, via la Marketplace Cdiscount, à un prix réduit.

Cnova agit également pour **réduire l'impact de son activité** :

- Cdiscount et C-Logistics ont rejoint le groupe d'étude dédié à la rédaction d'une norme AFNOR SPEC "*E-commerce : information aux consommateurs sur l'impact environnemental de leur choix de livraison*", dont l'objectif est de définir un cadre de référence pour l'affichage environnemental lorsque le consommateur choisit son mode de livraison sur le site web de Cdiscount, ce qui devrait être déployé sur le site internet en 2023
- C-Logistics a renforcé ses initiatives visant à réduire ses déchets de carton et à optimiser l'efficacité de ses livraisons. Toutes les actions et tous les investissements visant à réduire les emballages (machines 3D/2D, emballages réutilisables, absence d'emballage, etc.) ont permis de réduire le vide présent dans les colis sur plus de 86% des expéditions de moins de 30 kg au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2023

Cnova poursuit son engagement **social et sociétal en particulier en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes** :

- Cnova a lancé un partenariat de 3 ans avec Make.org (une plateforme indépendante favorisant l'engagement de la société civile pour faire face aux problèmes sociaux) pour lutter contre les inégalités subies par les femmes. Dans ce cadre, Cnova a largement relayé la consultation citoyenne de Make.org à travers ses canaux de communication, contribuant ainsi à son succès (plus de 250 000 citoyens français ont participé). Faisant suite à cette consultation, Cnova développera un programme de mentorat professionnel pour les femmes dans le secteur des technologies
- Cnova est également sponsor du programme "*Quartiers Numériques*" de Bordeaux Mécènes Solidaires (une fondation territoriale qui soutient les entreprises dans leurs démarches de mécénat en Gironde) qui vise à développer la formation aux outils informatiques et à permettre l'autonomie numérique aux personnes en difficulté, en priorité dans les banlieues mais aussi dans les zones rurales. Depuis 2020, 2000 personnes ont été formées de cette manière dans la région de Bordeaux grâce à ce programme

\*\*\*

Cnova publie aujourd'hui sur son site internet, le vendredi 28 juillet, son rapport semestriel 2023

\*\*\*

***A propos de Cnova N.V.***

*Cnova N.V., leader français du e-commerce, sert 8,0 millions de clients actifs via son site à la pointe de l'innovation, Cdiscount. Cnova N.V. propose à ses clients B2C 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, divertissement et énergie domestique. Cnova N.V. sert aussi des clients B2B à l'international à travers Octopia (solution Marketplace-as-a-Service), Cdiscount Advertising (services d'Advertising pour vendeurs et marques) et C-Logistics (solution e-commerce logistique de bout en bout). 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](http://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](mailto:investor@cnovagroup.com)

Tél : +33 6 79 74 30 94

**Contact presse :**

[directiondelacommunication@cdiscount.com](mailto:directiondelacommunication@cdiscount.com)

Tél : +33 6 18 33 17 86

[cdiscount@vae-solis.com](mailto:cdiscount@vae-solis.com)

Tél : +33 6 17 76 79 71

## Annexes

Cnova N.V. – Etats financiers consolidés du 1<sup>er</sup> semestre 2023<sup>1</sup>

Compte de résultat consolidé (millions d'€)	1er semestre 2023	1er semestre 2022*	Variation
<b>Chiffres d'affaires net</b>	<b>612,5</b>	<b>874,3</b>	<b>-29,9%</b>
Coût d'achat des marchandises vendues	-430,8	-676,5	-36,3%
<b>Marge brute</b>	<b>181,7</b>	<b>197,7</b>	<b>-8,1%</b>
<i>% du chiffres d'affaires net</i>	<i>29,7%</i>	<i>22,6%</i>	<i>+7,0pts</i>
<b>Frais d'exploitation</b>	<b>-196,0</b>	<b>-231,3</b>	<b>-15,3%</b>
<i>% du chiffres d'affaires net</i>	<i>-32,0%</i>	<i>-26,5%</i>	<i>-5,5pts</i>
Coûts de distribution	-61,2	-77,5	-21,1%
Dépenses marketing	-34,7	-50,3	-31,1%
Dépenses informatiques	-74,1	-78,4	-5,5%
Frais administratifs	-26,0	-25,0	+3,9%
<b>Résultat opérationnel courant (ROC)<sup>2</sup></b>	<b>-14,3</b>	<b>-33,5</b>	<b>-57,4%</b>
<i>% du chiffres d'affaires net</i>	<i>-2,3%</i>	<i>-3,8%</i>	<i>+1,5pts</i>
Autres produits et charges opérationnels	-3,0	10,1	-129,8%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-17,3</b>	<b>-23,4</b>	<b>-26,1%</b>
Résultat financier	-26,8	-42,5	-36,8%
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>-44,1</b>	<b>-65,9</b>	<b>-33,0%</b>
Charge d'impôt	-21,3	-3,5	n.m.
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>-65,4</b>	<b>-69,4</b>	<b>-5,8%</b>
Résultat net des activités abandonnées <sup>3</sup>	-0,2	-0,4	-59,4%
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>-65,6</b>	<b>-69,8</b>	<b>-6,1%</b>
<i>% du chiffres d'affaires net</i>	<i>-10,7%</i>	<i>-8,0%</i>	<i>-2,7pts</i>
Part du groupe	-63,9	-70,3	-9,1%
Intérêts ne donnant pas le contrôle	(1,6)	0,5	n.m.
<b>Résultat net ajusté par action (€)<sup>4</sup></b>	<b>-0,19</b>	<b>-0,20</b>	<b>-5,0%</b>

\* Représenté pour prendre en compte la reclassification des éléments financiers de CchezVous en activités abandonnées

<sup>1</sup> États financiers non audités

<sup>2</sup> Résultat opérationnel courant (ROC) : résultat opérationnel avant autres produits et charges opérationnels (frais stratégiques et de restructuration, frais juridiques, charges de dépréciation et de cession d'actifs)

<sup>3</sup> Conformément à la norme IFRS 5 (actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées), les résultats nets avant impôts de HALTAE (anciennement Stootie) pour les exercices clos le 30 juin 2023 et 2022 sont présentés sous la rubrique "Résultat net des activités abandonnées"

<sup>4</sup> EPS ajusté : bénéfice / (perte) net(te) attribuable aux actionnaires de Cnova avant autres dépenses et impacts fiscaux connexes, divisé(e) par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation de Cnova au cours de la période concerné

<b>Bilan consolidé</b> <i>Au 30 juin (en millions d'€)</i>	2023 Fin juin	2022 Fin juin (révisé)
<b>ACTIFS</b>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	9,7	13,7
Créances clients	60,8	83,0
Stocks	111,4	145,9
Créances d'impôts courants	2,0	2,9
Autres actifs courants nets	162,1	319,2
<b>Total actifs courants</b>	<b>346,0</b>	<b>564,6</b>
Autres actifs non courants	12,3	12,6
Actifs d'impôts différés	22,7	42,2
Droit d'utilisation net	103,8	115,8
Immobilisations corporelles nettes	18,3	19,1
Immobilisations incorporelles nettes	228,3	233,2
Goodwill	60,7	60,7
<b>Total actifs non courants</b>	<b>446,1</b>	<b>483,7</b>
<b>Actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>792,1</b>	<b>1 048,3</b>
<b>PASSIF</b>		
Provisions courantes	6,1	9,1
Dettes fournisseurs	227,1	428,9
Passif financier courant	100,2	127,9
Dettes de loyers courantes	35,8	35,8
Dettes d'impôts exigibles	76,6	67,0
Autres passifs courants	179,9	210,5
<b>Total passifs courants</b>	<b>625,7</b>	<b>879,2</b>
Provisions non courantes	5,6	6,0
Passif financier non-courant	493,9	414,5
Dettes de loyers non courantes	91,5	105,3
Passifs d'impôts différés	15,8	18,1
Autres dettes non courantes	1,2	1,3
<b>Total passifs non courants</b>	<b>608,1</b>	<b>545,2</b>
Capital social	17,3	17,3
Réserves consolidées	-529,2	-465,2
<b>Capitaux propres part du groupe</b>	<b>-512,0</b>	<b>-448,0</b>
<b>Intérêts ne donnant pas le contrôle</b>	<b>70,3</b>	<b>71,8</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>-441,7</b>	<b>-376,1</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>792,1</b>	<b>1 048,3</b>

<b>Tableau de flux de trésorerie</b> <i>(en millions d'€)</i>	1 <sup>er</sup> semestre 2023	1 <sup>er</sup> semestre 2022
Résultat net des activités poursuivies part du groupe	-63,7	-68,2
Intérêts ne donnant pas le contrôle	1,6	0,5
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>-65,4</b>	<b>-67,7</b>
Dotations aux amortissements et provisions	48,5	48,2
Pertes / (gains) liés aux cessions d'actifs non-courants et dépréciations d'actifs	0,8	-18,4
Autres charges / (produits) calculés	-3,3	1,9
Résultat financier net	26,8	42,4
Charges / (produits) d'impôt y compris différé	21,3	3,3
Impôts versés	-1,7	-1,8
<b>Variation du besoin en fonds de roulement (BFR)</b>	<b>-169,8</b>	<b>-66,7</b>
<i>Stocks</i>	34,5	86,1
<i>Dettes fournisseurs et autres dettes</i>	-202,7	-205,8
<i>Créances clients</i>	24,6	68,7
<i>Autres éléments de variation de BFR</i>	-26,2	-15,6
<b>Flux nets de trésorerie générés par les activités poursuivies</b>	<b>-142,8</b>	<b>-58,8</b>
<b>Flux nets de trésorerie générés par les activités abandonnées</b>	<b>0,2</b>	<b>-2,3</b>
Acquisition immobilisations corporelles incorporelles immeubles de placement	-32,2	-47,6
Acquisition d'actifs financiers non courants	-0,1	-0,1
Encaissements liés aux cessions d'immobilisations	4,8	20,5
Variation des prêts et avances consentis	155,6	-8,8
<b>Flux nets de trésorerie des opérations d'investissement des activités poursuivies</b>	<b>128,1</b>	<b>-35,9</b>
<b>Flux nets de trésorerie des opérations d'investissement des activités abandonnées</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,1</b>
Dividendes payés aux intérêts minoritaires	-	-0,0
Augmentation des emprunts et dettes financières	79,4	90,6
Remboursement des emprunts et dettes financières	-10,2	-3,7
Remboursement des emprunts de location	-13,9	-13,8
Intérêts payés sur les emprunts de location	-3,8	-3,9
Intérêts financiers nets versés	-27,2	-40,5
<b>Flux nets de trésorerie des opérations de financement des activités poursuivies</b>	<b>24,2</b>	<b>28,6</b>
<b>Flux nets de trésorerie des opérations de financement des activités abandonnées</b>	<b>-0,4</b>	<b>-</b>
Incidence des variations monétaires sur la trésorerie (activités abandonnées)	0,0	0,0
<b>Variation de trésorerie (activités poursuivies)</b>	<b>9,6</b>	<b>-66,1</b>
<b>Variation de trésorerie (activités abandonnées)</b>	<b>-0,3</b>	<b>-2,5</b>
<b>Trésorerie et équivalent de trésorerie nette d'ouverture</b>	<b>-54,3</b>	<b>17,1</b>
<b>Trésorerie et équivalent de trésorerie nette de clôture</b>	<b>-45,0</b>	<b>-51,4</b>

**Prochain rendez-vous**

Mardi 1<sup>er</sup> août 2023  
à 9h30 (heure d'Europe centrale)

Conférence téléphonique et webcast des  
Résultats du premier semestre 2023 de Cnova

**Informations de connexion pour la conférence téléphonique et la diffusion sur Internet**

*Lien pour les participants de la conférence téléphonique :*  
<https://register.vevent.com/register/B1ff151965f90c4719824aa306b027ace1>

*Lien pour les participants au webcast :*  
<https://edge.media-server.com/mmc/p/2h63zwiw>

La conférence téléphonique restera disponible pendant 12 mois sur le Site [Cnova.com](https://cnova.com)