

## CNOVA N.V.

### Performances financières préliminaires à fin juin 2023

AMSTERDAM, le 26 juillet 2023 à 21h30 CEST, Cnova N.V. (Euronext Paris : CNV ; ISIN : NL0010949392) (« Cnova » ou « la Société »), dans le contexte de la procédure de conciliation dans laquelle l'actionnaire majoritaire de la Société, Casino Guichard-Perrachon S.A. ("Casino"), est engagé<sup>1</sup>, avec un term sheet actuellement en cours de négociation entre le groupe Casino et le Consortium, publie aujourd'hui une mise à jour de son GMV, chiffre d'affaires net, EBITDA et Résultat Opérationnel Courant du 1<sup>er</sup> semestre 2023<sup>2</sup>.

#### 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>3</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.**

| Performance préliminaire du GMV<br>(millions d'€) | S1 2023      | S1 2022 <sup>4</sup> | Variation vs. 2022 |                         |
|---|--------------|----------------------|--------------------|-------------------------|
|   |              |                      | Reporté            | Comparable <sup>2</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%                     |
| <b>Quote-part Marketplace</b>                     | <b>58,3%</b> | <b>49,6%</b>         |                    | <b>+8,7pts</b>          |
| 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                      |

<sup>1</sup> Pour plus d'informations, se référer aux liens <https://www.groupe-casino.fr/en/annoncements/> et <https://www.cnova.com/investor-relations/press-releases/>, en particulier le communiqué de presse et la présentation associée publiés par Cnova et Casino le 26 juin 2023 <https://www.cnova.com/wp-content/uploads/2023/06/2023-06-26-Cnova-NV-PR-Information-re-Conciliation-and-Activity.pdf> <https://www.groupe-casino.fr/wp-content/uploads/2023/06/2023-06-26-CP-Communication-Groupe-Casino.pdf>

<sup>2</sup> Les chiffres présentés ne sont pas audités et peuvent différer des chiffres qui seront présentés dans notre rapport semestriel 2023. La Société mettra à jour ces chiffres dans le cadre de ses rapports trimestriels, semestriels et annuels ordinaires

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

<sup>4</sup> Les données chiffrées de 2022 ont été retraitées pour prendre en compte la cession de CChezVous (activités abandonnées)

**Performance financière préliminaire à fin juin 2023 (non auditée)**

| Cnova N.V.<br>(millions d'€)           | 1 <sup>er</sup> semestre |                   | Variation       |
|--|--------------------------|-------------------|-----------------|
|  | 2023                     | 2022 <sup>5</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> | 29,7%                    | 22,6%             | +7,0pts         |
| <i>En % de GMV</i>                     | 13,2%                    | 11,1%             | +2,1pts         |
| Frais généraux (excl. D&A)             | -147,8                   | -183,1            | +35,3 M€        |
| <i>En % du chiffres d'affaires net</i> | -24,1%                   | -20,9%            | -3,2pts         |
| <i>En % de GMV</i>                     | -10,7%                   | -10,3%            | -0,4pts         |
| <b>EBITDA</b>                          | <b>33,9</b>              | <b>14,6</b>       | <b>+19,3 M€</b> |
| <i>En % du chiffres d'affaires net</i> | 5,5%                     | 1,7%              | +3,9pts         |
| <i>En % de GMV</i>                     | 2,5%                     | 0,8%              | +1,6pts         |
| <b>Résultat courant opérationnel</b>   | <b>-14,3</b>             | <b>-33,5</b>      | <b>+19,2 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>6</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>7</sup> ont enregistré une performance record (+27,2% vs. 22), principalement grâce aux activités Voyages. Les revenus B2B d'Octopia ont augmenté de +43%, principalement avec le 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 8 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 des ventes directes a été impactée négativement par le déstockage volontaire concentré sur les SKUs ayant la rotation la plus défavorable afin d'ajuster les stocks au niveau d'activité. Le déstockage volontaire sur les ventes directes a eu un impact négatif de -4,4pts sur le taux de marge brute.

<sup>5</sup> Les données chiffrées de 2022 ont été retraitées pour prendre en compte la cession de CchezVous (activités abandonnées)

<sup>6</sup> Les données chiffrées en base comparable excluent Cchezvous, Géant et Cdiscount Energy pour le 1<sup>er</sup> semestre 2022

<sup>7</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'Efficienc e 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 (en baisse de -0,6pt vs. 22), soit une amélioration de 15 M€ par rapport à l'année dernière. Les coûts de distribution 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 de distribution fixes ont bénéficié du Plan d'Efficienc e lancé au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2022. Les coûts logistiques ont été également positivement impactés par les initiatives visant à optimiser les coûts associés aux entrepôts : amélioration de la productivité des entrepôts, simplification du réseau des entrepôts et suivi étroit de la capacité des entrepôts avec pour objectif l'adaptation au niveau 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, ainsi qu'en lien avec les économies générées par le Plan d'Efficienc e, notamment sur les campagnes et outils publicitaires
- **Les coûts de technologie et de contenu (hors dépréciations & amortissements)** s'élèvent à 6,9% du chiffre d'affaires net (en baisse de -1,4pts vs. 22), soit une amélioration de 6 M€ par rapport à l'année dernière, principalement impactés par le Plan d'Efficienc e 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, 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 (en baisse de -1,3pt vs. 22) et 2,2% du GMV du e-commerce<sup>8</sup> (en baisse de -0,5pt vs. 22). Le 1<sup>er</sup> semestre 2022 avait été impacté par des éléments exceptionnels positifs. Retraités de ces impacts, les frais généraux & administratifs s'élèveraient à 2 M€ vs. 22 (-8%), malgré l'inflation

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 (D&A)** 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 entière 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.

---

<sup>8</sup> Le GMV du e-commerce est égal à somme du GMV des ventes directes et du GMV de la Marketplace

\*\*\*

*Ce communiqué a été préparé uniquement à titre informatif et ne doit pas être interprété comme une sollicitation ou une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières ou instruments financiers connexes. De même, il ne donne pas et ne doit pas être traité comme un conseil d'investissement. Il n'a aucun égard aux objectifs de placement, la situation financière ou des besoins particuliers de tout récepteur. Aucune représentation ou garantie, expresse ou implicite, n'est fournie par rapport à l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité des informations contenues dans ce document. Il ne devrait pas être considéré par les bénéficiaires comme un substitut à l'exercice de leur propre jugement. Toutes les opinions exprimées dans ce document sont sujettes à changement sans préavis.*

**Déclarations prospectives**

*Ce communiqué de presse peut contenir des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives peuvent être identifiées à l'aide de la terminologie prospective, notamment les termes «croire», «s'attendre à», «anticiper», «peut», «présumer», «planifier», «avoir l'intention de», «sera», «devrait», «estimation», «risque» et/ou, dans chaque cas, leur contraire, ou d'autres variantes ou terminologie comparable. Ces déclarations prospectives comprennent tout sujet qui ne porte pas sur des faits historiques et incluent des déclarations relatives aux intentions, aux convictions ou aux attentes actuelles du groupe Casino et de Cnova, notamment en ce qui concerne les plans, les objectifs, les hypothèses, les attentes, les perspectives et prévisions du groupe Casino et de Cnova, et des déclarations concernant d'autres événements ou perspectives futurs. De par leur nature, les déclarations prospectives impliquent des risques et des incertitudes car elles concernent des événements et dépendent de circonstances susceptibles de survenir ou non à l'avenir.*

*Les déclarations prospectives reflètent les attentes, intentions ou prévisions actuelles du groupe Casino et de Cnova concernant des événements futurs, fondées sur les informations actuellement disponibles et les hypothèses formulées par le groupe Casino et Cnova. Les déclarations prospectives et les informations relatives à Cnova et contenues dans cette annonce sont faites à la date des présentes et le groupe Casino et Cnova n'assument aucune obligation de mettre à jour publiquement ou de réviser toute déclaration ou information prospective, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou de toute autre manière, sauf si requis par la loi. Toutes les déclarations prospectives ultérieures, écrites ou orales, attribuables au groupe Casino ou à des personnes agissant au nom du groupe Casino et de Cnova, y compris, mais sans s'y limiter, les communiqués de presse (y compris sur le site web du groupe Casino et /ou de Cnova), les rapports et autres communications, sont expressément et intégralement couvertes par les mises en garde contenues dans le présent communiqué de presse.*

\*\*\*

**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@cdiscout.com](mailto:directiondelacommunication@cdiscout.com)

Tél : +33 6 18 33 17 86

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

Tél : +33 6 17 76 79 71