



EXPERT DE LA VENTE EN LIGNE

DE MOBILIER EN EUROPE

RÉSULTATS S1 2019

  
**VENTE-UNIQUE**  
.com

# VOS INTERLOCUTEURS

**Sacha  
VIGNA**



**CO-FONDATEUR  
&  
DIRECTEUR GÉNÉRAL**

**Aurélien  
MASCIO**



**DIRECTEUR  
ADMINISTRATIF  
& FINANCIER**



MOBILIER



À PRIX  
ACCESSIBLE



SUR INTERNET

Adresser un marché européen de gros volumes (180 Md€\*)

Conserver 40% de marge sur ventes de marchandises\*\*

Toucher la clientèle la plus large possible (51% du marché en France\*\*\*)

Maximiser le taux de conversion

Moins de CAPEX et d'OPEX que dans le retail physique

Profiter d'un segment de marché en croissance de >10% / an\*\*\*\*

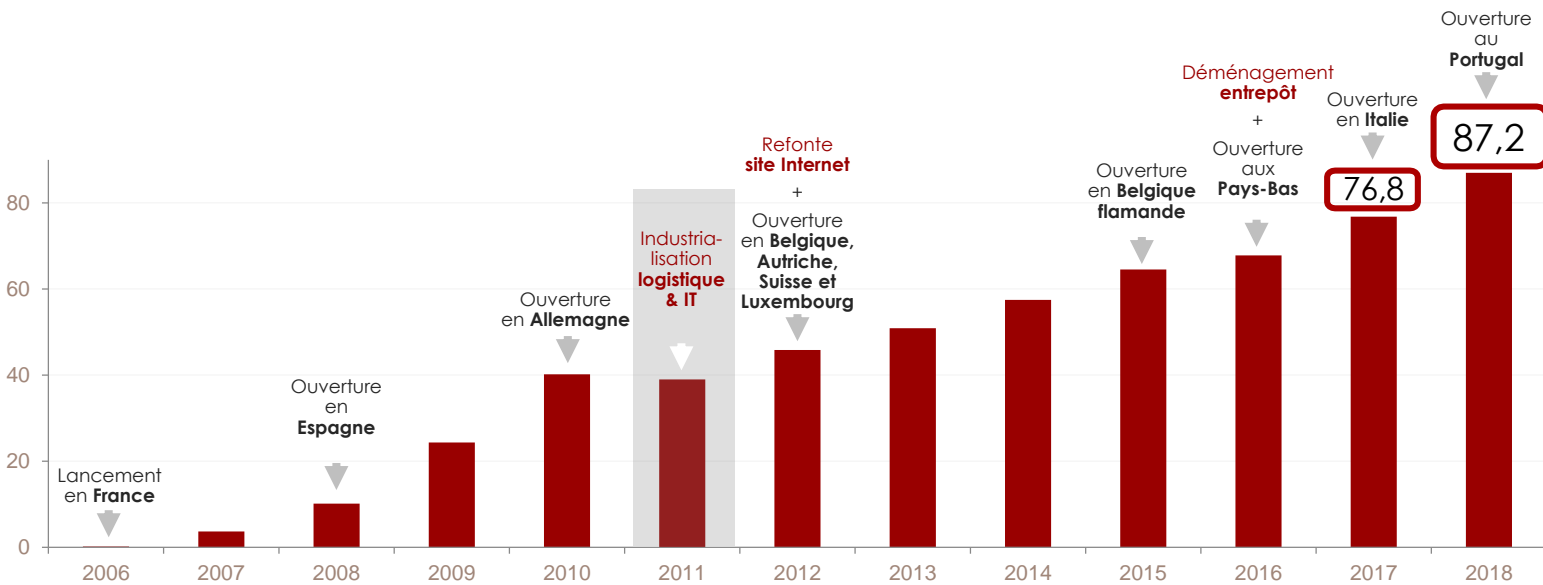
\* Ventes de meubles en Europe de l'Ouest en 2016. Source : Euromonitor International, décembre 2017

\*\* Marge sur ventes de marchandises = Vente de marchandises – prix de revient des ventes

\*\*\* Source Xerfi, marché français du meuble 2016

\*\*\*\* Marché mondial de la vente en ligne de mobilier en croissance annuelle moyenne de +13,3% d'ici à 2022. Source : Statista

**+12% DE CROISSANCE** depuis 7 ans



1

FAITS MARQUANTS  
DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

EXPERT DE LA VENTE EN LIGNE

DE MOBILIER EN EUROPE

**Croissance**

**+10%**

**EBITDA**

**7,4%**

**Trésorerie nette\***

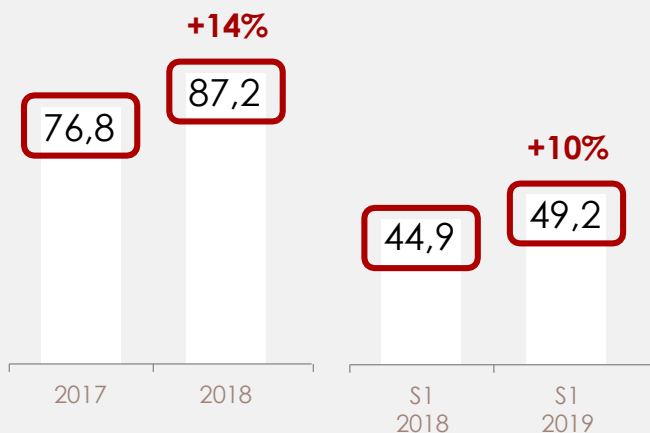
**11,2 M€**

\* Trésorerie nette = Trésorerie et équivalents de trésorerie - Dettes financières à long terme - Emprunts et dettes financières à court terme - Autres passifs financiers courants

# PROGRESSION

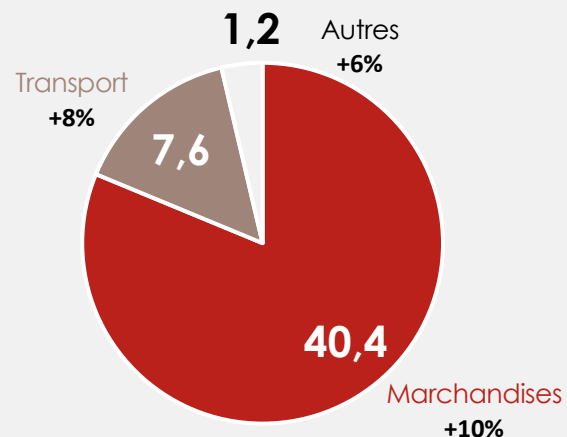
du chiffre d'affaires (en M€)

## Chiffre d'affaires



Exercice clos au 30 septembre  
Normes IFRS – Données non auditées

## Répartition S1 2019



Semestre clos au 31 mars  
Normes IFRS – Données non auditées

## Répartition géographique

**France (+3%)** : toujours supérieur à la tendance du marché (+0,2%) malgré les limites offertes actuellement par la plateforme logistique d'Amblainville

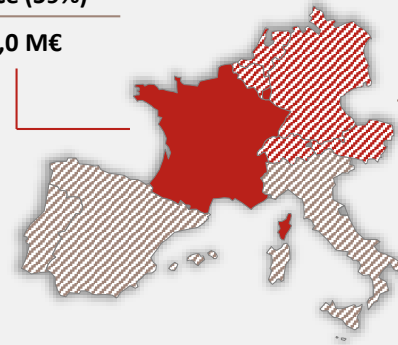
**Europe du Nord et de l'Est (+13%)** : performances robustes avec une solide contribution des marchés établis et un démarrage conforme aux attentes de la Pologne

**Europe du Sud (+38%)** : porté notamment par la puissance du marché du meuble et un mouvement continu de rattrapage du e-commerce par rapport à l'Europe du Nord

(+x%) : variation par rapport à 2017-2018

**France (59%)**

**29,0 M€**



**Europe du Nord et de l'Est (26%)**

**12,6 M€**

Allemagne + Autriche  
+ Benelux + Suisse + Pologne

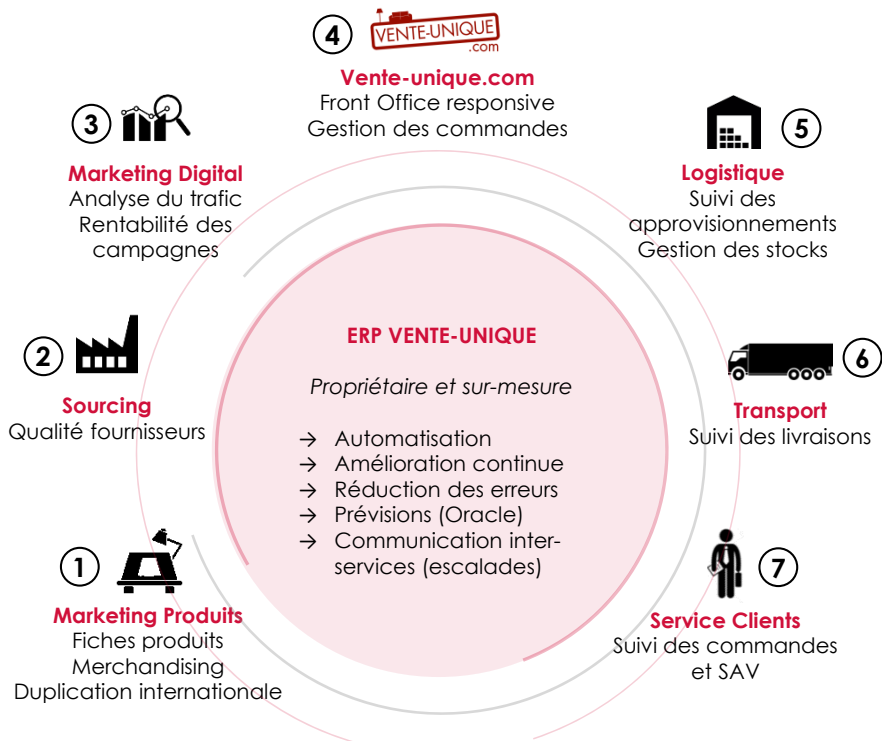
**Europe du Sud (15%)**

**7,6 M€**

Espagne + Italie + Portugal

# UN DÉPLOIEMENT INTERNATIONAL OPTIMISÉ

grâce à la plateforme technologique propriétaire



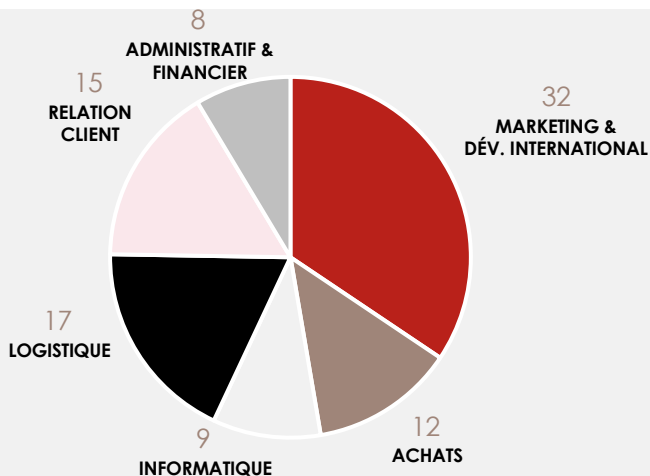
## Exemple de la Pologne :

- 1** Aucune adaptation
- 2** Aucune adaptation
- 3** Investissement d'amorçage + chef de projet (2 personnes)
- 4** Traduction du site en polonais
- 5** Aucune adaptation
- 6** Partenaire local  
Livraison multimodale / moyens de paiement
- 7** Service en polonais (1 personne)

# HAUSSE MAÎTRISÉE DES EFFECTIFS

pour soutenir la dynamique de croissance

**Effectif 31/03/2019 : 94 personnes**



**Evolution vs S1 2018 : +8 personnes**

- +1 Marketing
- +1 Achats
- Informatique
- +1 Logistique
- +4 Relation Client  
Renforcement des équipes, notamment pour la Pologne
- +1 Administratif & financier  
Arrivée du Directeur Financier



2

## RÉSULTATS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

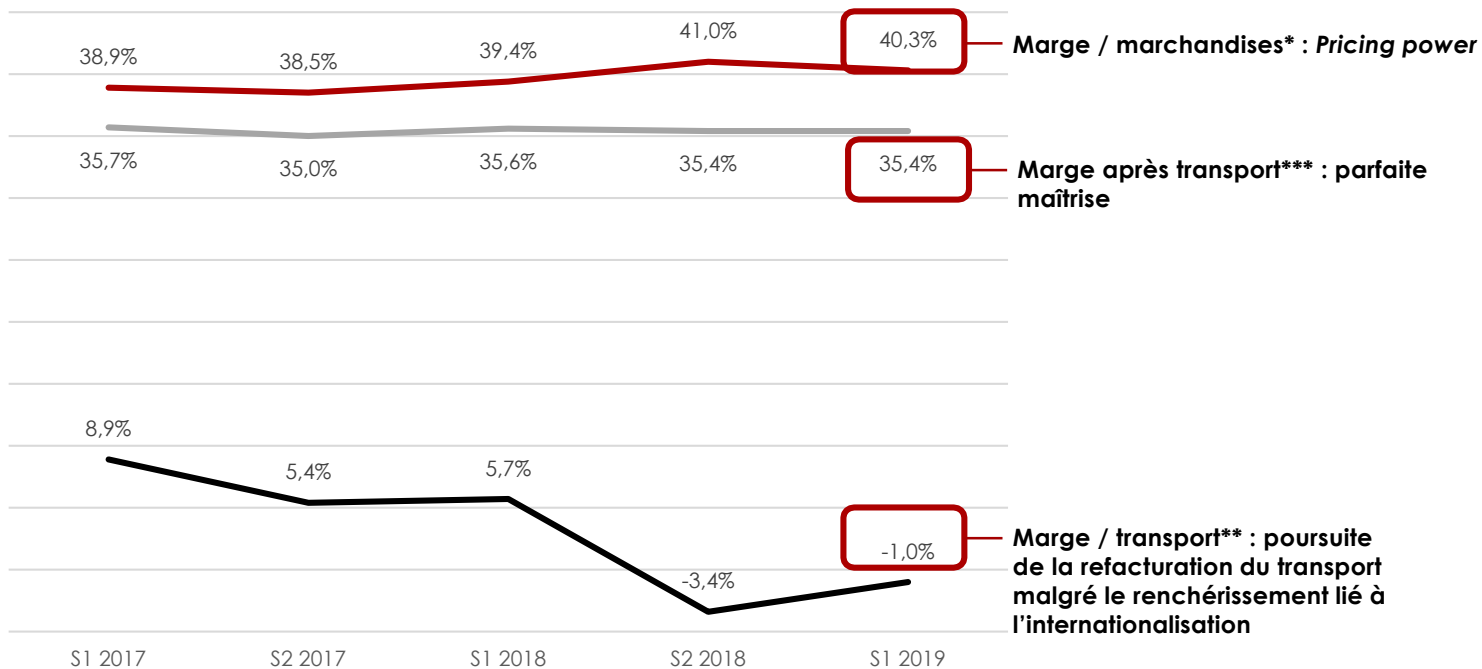


EXPERT DE LA VENTE EN LIGNE

DE MOBILIER EN EUROPE

# ANALYSE

## de la marge brute (en %)



\* (ventes de marchandises – prix de revient des ventes) / ventes de marchandises

\*\* (prestations de livraison – transport sur ventes) / prestations de livraison

\*\*\* (chiffre d'affaires – prix de revient des ventes – transport sur ventes) / chiffre d'affaires

# ANALYSE

## de la rentabilité opérationnelle (en %)

| En M€ - normes IFRS – données auditées     | S1 2017     | S2 2017     | S1 2018     | S2 2018     | S1 2019     |   |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---|
| Marge brute                                | 35,7%       | 35,0%       | 35,6%       | 35,4%       | 35,4%       |   |
| Marketing                                  | 8,9%        | 7,9%        | 9,9%        | 10,2%       | 10,4%       | Intensité croissante liée à l'ouverture des nouveaux pays |
| Logistique                                 | 4,6%        | 5,2%        | 5,5%        | 6,1%        | 5,5%        | Optimisation après digestion du transfert et du débord    |
| Personnel                                  | 6,5%        | 6,5%        | 6,1%        | 7,0%        | 6,5%        | Parfaite maîtrise   |
| Frais généraux                             | 6,6%        | 6,1%        | 6,0%        | 6,1%        | 5,7%        | Optimisation continue                                     |
| <b>EBITDA**</b>                            | <b>8,1%</b> | <b>9,3%</b> | <b>8,1%</b> | <b>5,9%</b> | <b>7,4%</b> | <b>Rebond par rapport au S2 2018</b>                      |
| Dotations aux amortissements et provisions | 2,4%        | 0,6%        | 1,6%        | 1,2%        | 1,4%        | Stabilité   |
| <b>Résultat opérationnel courant</b>       | <b>6,8%</b> | <b>8,7%</b> | <b>6,5%</b> | <b>4,7%</b> | <b>6,0%</b> | <b>Rebond par rapport au S2 2018</b>                      |

Exercices clos au 30 septembre

\* (chiffre d'affaires – prix de revient des ventes – transport sur ventes) / chiffre d'affaires

\*\* EBITDA = résultat opérationnel courant + dotations nettes aux amortissements et dotations nettes aux provisions et dépréciations - reprises de provisions et dépréciations non utilisées

# ANALYSE

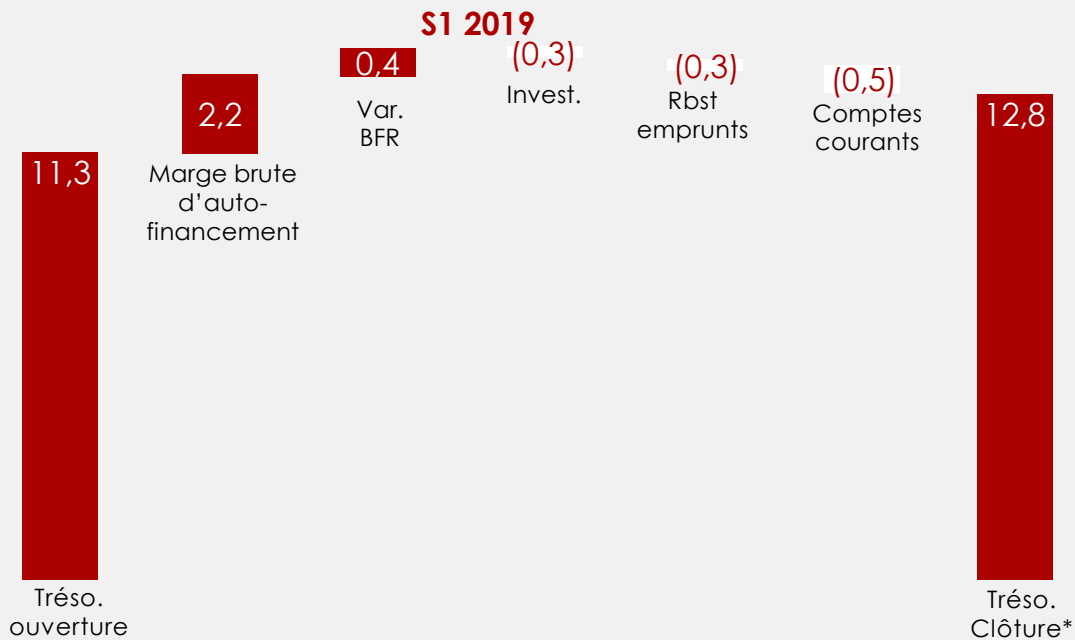
## du compte de résultats

| En M€ - normes IFRS – données auditées     | S1 2018     | S1 2019     | Variation   |
|--|-------------|-------------|-------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>                  | <b>44,9</b> | <b>49,2</b> | <b>+10%</b> |
| <b>Marge brute</b>                         | <b>16,0</b> | <b>17,4</b> | <b>+9%</b>  |
| <i>En % du CA</i>                          | 35,6%       | 35,4%       | -0,2 point  |
| <b>Ebitda</b>                              | <b>3,6</b>  | <b>3,6</b>  | -           |
| <i>En % du CA</i>                          | 8,1%        | 7,4%        | -0,7 point  |
| Dotations aux amortissements et provisions | (0,7)       | (0,7)       | -4%         |
| <b>Résultat opérationnel courant</b>       | <b>2,9</b>  | <b>2,9</b>  | -           |
| <i>En % du CA</i>                          | 6,5%        | 6,0%        | -0,5 point  |
| Autres produits et charges opérationnels   | (0,0)       | (0,2)       | NS          |
| <b>Résultat opérationnel</b>               | <b>2,9</b>  | <b>2,8</b>  | <b>-4%</b>  |
| Résultat financier                         | 0,0         | (0,2)       | NS          |
| Charge d'impôts                            | (1,0)       | (0,9)       | -11%        |
| <b>Résultat net</b>                        | <b>1,9</b>  | <b>1,7</b>  | <b>-10%</b> |

Semestre clos au 31 mars

# ANALYSE

## des flux de trésorerie (en M€)



Semestre clos au 31 mars  
\* dont 0,3 M€ de découverts bancaires

# ANALYSE du bilan

| En M€ - normes IFRS – données<br>auditées | 09/2018     | 03/2019     | 09/2018     | 03/2019     |                                       |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------------------------------|
| <b>Actif immobilisé</b>                   | <b>3,9</b>  | <b>3,8</b>  | <b>13,4</b> | <b>13,8</b> | <b>Capitaux propres</b>               |
| Stocks                                    | 14,6        | 15,6        | 0,2         | 0,2         | Provisions                            |
| Clients                                   | 4,8         | 5,4         | 10,3        | 12,3        | Fournisseurs                          |
| Autres créances                           | 1,3         | 1,4         | 4,0         | 3,1         | Dettes fiscales & sociales            |
| <b>Disponibilités</b>                     | <b>11,3</b> | <b>13,2</b> | <b>1,9</b>  | <b>2,0</b>  | <b>Emprunts et dettes financières</b> |
| <b>Actif courant</b>                      | <b>32,0</b> | <b>35,6</b> | 6,0         | 8,1*        | Autres passifs                        |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>35,9</b> | <b>39,4</b> | <b>35,9</b> | <b>39,4</b> | <b>TOTAL</b>                          |

\* dont 1 M€ d'augmentation des produits constatés d'avance et 1,4 M€ de dividendes mis en paiement le 15 avril 2019

3

## PERSPECTIVES POUR L'EXERCICE

EXPERT DE LA VENTE EN LIGNE

DE MOBILIER EN EUROPE

# LA DIGITALISATION DU MARCHÉ EUROPÉEN est en marche

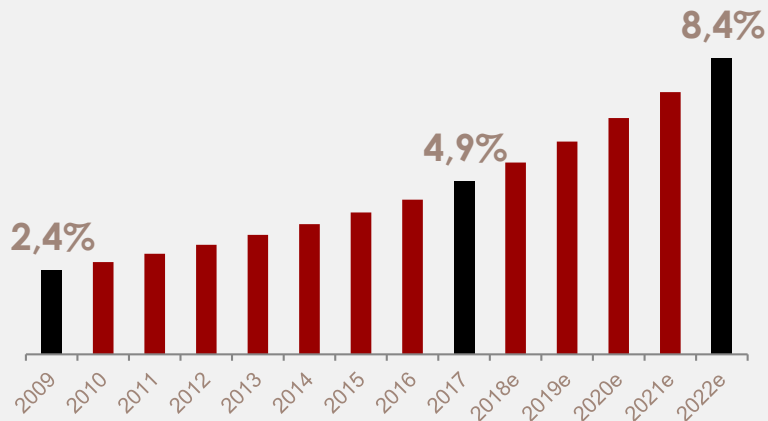
UN MARCHÉ DE **GRANDE**  
**CONSOMMATION...**

...QUI BASCULE SUR  
**INTERNET**

**180 Md€**



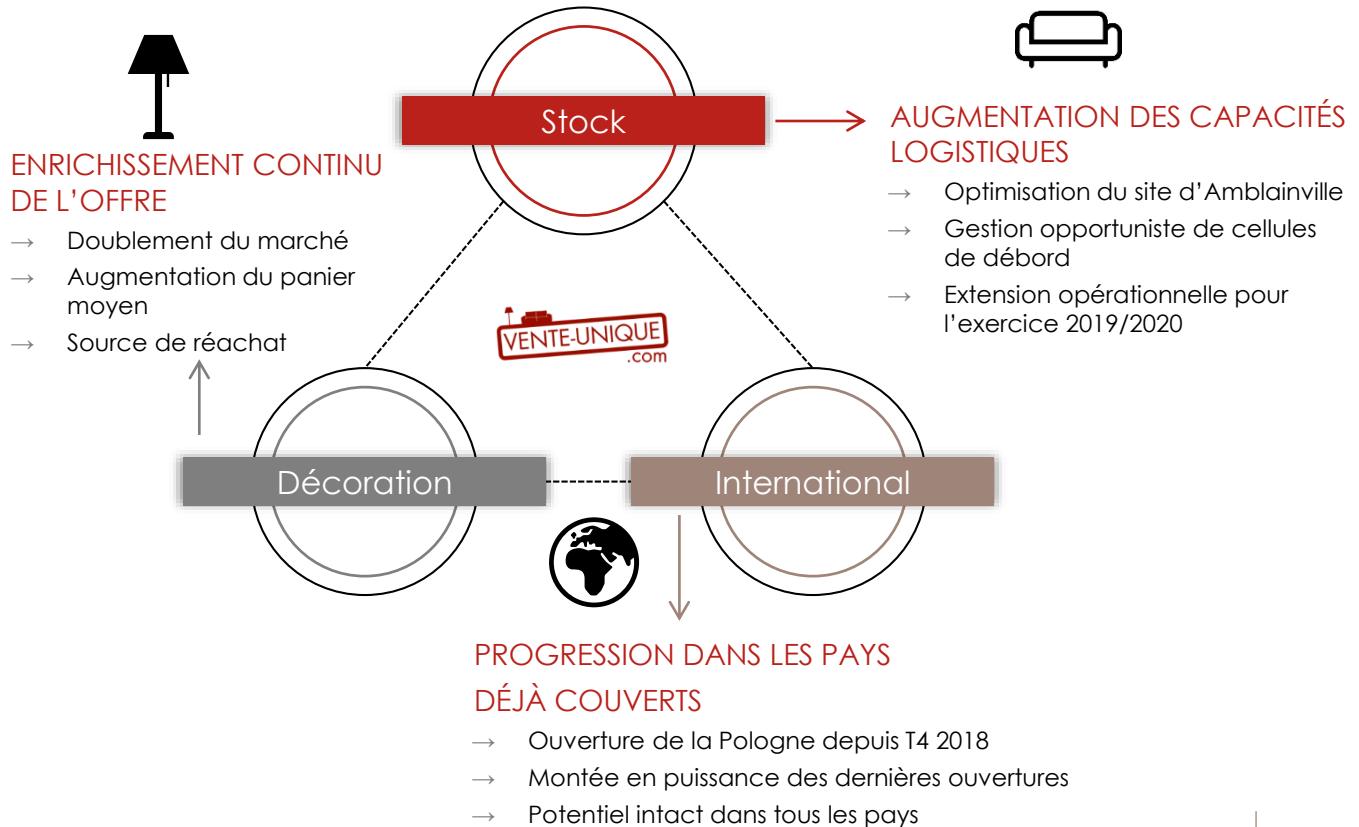
Ventes de meubles  
en Europe de l'Ouest\*



Taux de pénétration du e-commerce  
sur le marché du meuble\*

\*Source : Euromonitor

# LES ATOUTS POUR CROITRE : 3 leviers combinés



# UNE LOGISTIQUE adaptée à la montée en charge



**Septembre 2017** : déménagement  
sur un site neuf de 27 000 m<sup>2</sup>  
à Amblainville (Oise)

**Printemps 2018** : ouverture d'un  
entrepôt de débord de 5 000 m<sup>2</sup>

**Été 2019** : ouverture de l'extension  
du site d'Amblainville (24 000 m<sup>2</sup>)

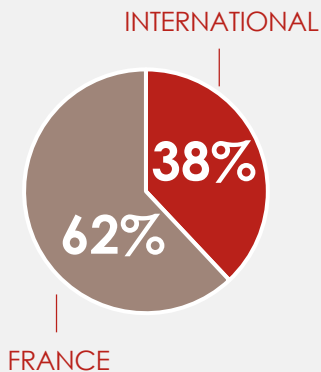
---

**Objectif** : libérer un levier de  
croissance et saturer le site pour  
optimiser les frais fixes de structure

# 2022 : L'AMBITION

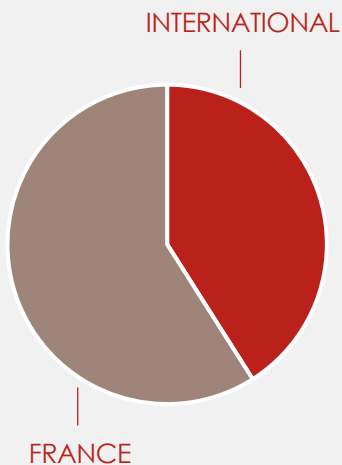
de renforcer la position en Europe

Chiffre d'affaires 2018



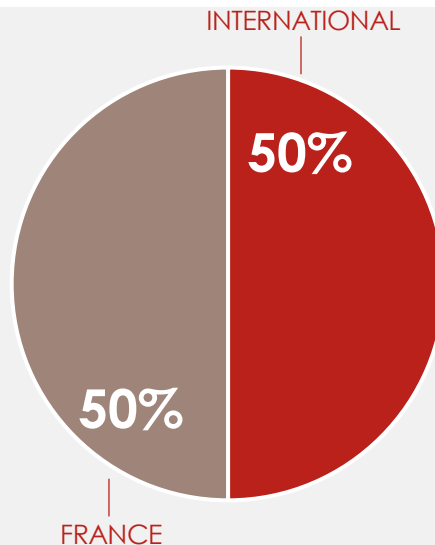
87 M€

Chiffre d'affaires est. 2019



95 M€

Chiffre d'affaires 2022



≈150 M€



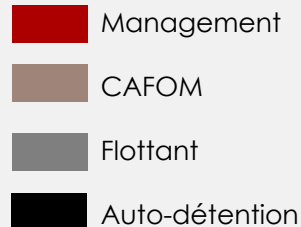
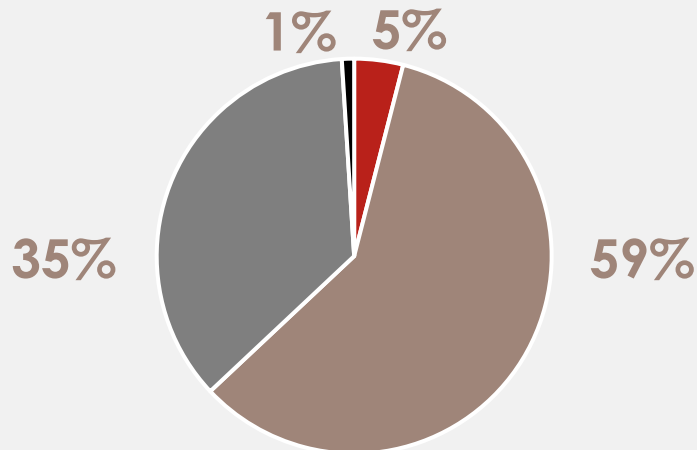
4

VENTE-UNIQUE.COM  
ET LA BOURSE

EXPERT DE LA VENTE EN LIGNE  
DE MOBILIER EN EUROPE

## RÉPARTITION DU CAPITAL

au 31/03/2018



Cours au 14/06/2019 : 3,98 €

Nombre d'actions : 9 549 173

Capitalisation boursière :  
39 M€

Volume quotidien moyen :  
>42 k€ en 2019


Dividende : 0,15 € / action

Rendement : 3,8%

Indice : Euronext Growth  
Allshare

Suivi analyste : Midcap  
Partners

# 5 RAISONS D'INVESTIR dans VENTE-UNIQUE.COM

- 
1. Une structure d'excellence opérationnelle difficilement répliquable
  2. Un *pure player* Internet qui maîtrise parfaitement les rouages du marketing digital
  3. Un acteur historique qui a atteint la taille critique et la rentabilité
  4. Un marché du e-commerce en forte croissance et une surperformance du meuble
  5. Un modèle duplicable avec un faible risque d'exécution et des opportunités de marché identifiées en Europe



EXPERT DE LA VENTE EN LIGNE

DE MOBILIER EN EUROPE

  
**VENTE-UNIQUE**  
.com