



TOUTE LA *mode* À VOS PIEDS 

Communiqué de presse



SPARTOO PUBLIE SES RÉSULTATS ANNUELS 2025 MARQUÉS PAR UNE AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE ET UN FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE POSITIF

- Volume d'affaires¹ de 171,2 M€
- Chiffre d'affaires ajusté de 122,2 M€
- EBITDA ajusté² en amélioration de plus de 25% et positif de 2,3 M€, représentant 1,9% du chiffre d'affaires ajusté
- EBIT proche de l'équilibre à -0,1% du chiffre d'affaires en amélioration de 50%
- Flux de trésorerie disponible positif de +1,0 M€ témoignant de la capacité du Groupe à générer du cash dans un contexte de consommation difficile
- Baisse du stock en quantité de l'activité online de 9,5% par rapport au 31 décembre 2024
- Diminution de la dette nette de 1,2 M€, s'établissant à 4,3 M€ au 31 décembre 2025
- Croissance de 19% de l'activité B2B avec 46 nouveaux clients acquis sur l'année.

Spartoo tiendra un webinaire investisseurs le 23 mars 2026, à 18h00

L'inscription à cet évènement est possible au lien suivant :

[Présentation des résultats annuels 2025 de Spartoo | DirectDirigeants by NewCap \(livestorm.co\)](#)

Grenoble, France, le 23 mars 2026 – 17h45 CET - Spartoo (code ISIN : FR00140043Y1 – mnémonique : ALSPT), un des leaders de la vente d'[articles de mode](#) en ligne en Europe, annonce aujourd'hui ses résultats annuels, clos le 31 décembre 2025 et arrêtés par le Conseil d'administration du **19 mars 2026**. Le rapport annuel sera publié et mis à la disposition du public courant avril 2026.

Au 31 décembre 2025, le volume d'affaires s'est élevé à 171,2 M€, soit une évolution de -7,3% par rapport au 31 décembre 2024.

A comparable, hors effet lié à la fermeture de magasins physiques opérés en propre par la filiale Toostores R1, l'évolution du chiffre d'affaires est de -3,2%.

Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo, déclare : « En 2025, Spartoo a poursuivi avec rigueur l'adaptation de son modèle dans un environnement de marché toujours exigeant. La discipline déployée en matière de gestion des coûts, d'optimisation des investissements, de maîtrise du stock et de pilotage du besoin en fonds de roulement nous permet d'afficher un EBITDA ajusté en progression de plus de 25%, un EBIT proche de l'équilibre et un flux de trésorerie disponible positif. Dans le même temps, nous poursuivons l'optimisation de la rentabilité de certaines de nos activités et le développement de nos services aux tiers dont l'activité a progressé de 19%. Notre ambition pour 2026

sera de poursuivre cette dynamique d'amélioration progressive de la rentabilité et de renforcement de notre génération de cash dans un contexte de consommation qui s'annonce à nouveau difficile »

Activité BtoC, online & offline

Spartoo a poursuivi en 2025 sa politique consistant à proposer une large offre de [chaussures](#), [vêtements](#), [sacs](#) et [accessoires](#), avec plus de 1,6 million de références uniques en Europe grâce à sa marketplace.

Au 31 décembre 2025, le panier moyen TTC net de retour s'établit à 90 €, stable par rapport à l'exercice précédent.

Dans un contexte de consommation toujours contraint, l'activité BtoC à l'international a fait preuve d'une meilleure résilience que la France. La part de l'international dans le volume d'affaires BtoC ressort ainsi à 45,6% contre 41,9% en 2024.

Le réseau physique compte 41 points de vente, dont 37 corners en grand magasin et 4 affiliés. Spartoo a poursuivi en 2025 l'évolution de son réseau vers un modèle asset-light axé sur le développement de corners. A périmètre comparable, cette activité ressort globalement stable sur l'exercice.

La politique continue d'optimisation des stocks se traduit par une baisse de 6,1% du stock brut consolidé par rapport au 31 décembre 2024. Cette discipline permet de préserver la qualité du stock, avec un taux de dépréciation maîtrisé, tandis que les volumes destinés à l'activité online ont été réduits de 4,5% en valeur brute et de 9,5% en quantités.

L'entreprise continue de travailler activement à l'implantation de l'intelligence artificielle de façon transverse, afin d'améliorer son efficacité opérationnelle.

Services aux Tiers

TooPost : poursuite de la dynamique d'acquisition de nouveaux clients en 2025, malgré un environnement de consommation toujours contraint

L'activité de commissionnaire de transport a accueilli 46 nouveaux clients sur la période. Le volume d'affaires s'élève à 21,7 M€, en progression de 19,1% par rapport à l'exercice 2024. Au 31 décembre 2025, TooPost compte 141 clients.

Résultats financiers : EBITDA ajusté en progression et amélioration du résultat d'exploitation

La marge commerciale³ atteint 48,0 M€, soit 39,3% du chiffre d'affaires ajusté, contre 52,7 M€ et 40,4% sur la même période en 2024. Cette baisse s'explique par le poids plus important de l'activité de Services aux Tiers. La marge commerciale des Activités B2C est stable à 44,5%.

Malgré des pressions persistantes sur les coûts, notamment de transport, l'EBITDA ajusté du Groupe ressort à 2,3 M€, en progression de 25% par rapport à l'exercice 2024, illustrant l'efficacité de la politique de maîtrise des coûts : allocation sélective des investissements marketing en fonction de leur rentabilité, optimisation des frais logistiques, rationalisation des charges fixes et amélioration du coût d'acquisition des nouveaux clients à 10,4 €.

L'EBITDA publié ressort à 1,3 M€ contre 1,7 M€ au 31 décembre 2024. L'écart avec l'EBITDA ajusté provient d'éléments non récurrents principalement liés à la liquidation du stock restant André (voir tableau de rapprochement en annexe du CP).

Le résultat d'exploitation (EBIT) ressort à -0,2 M€, contre -0,4 M€ en 2024, soit une amélioration de +0,3 M€.

Le résultat net consolidé s'établit à -1,5 M€, contre -2,3 M€ sur la période comparative.

Compte de résultat simplifié* (normes françaises / M€)	31/12/2025	31/12/2024	<u>Var</u>
Volume d'affaires TTC (Gross Merchandise Value)	171,2	184,7	-7,3%
B2C	149,9	166,5	-10,0%
Services aux tiers	21,7	18,2	19,1%
France	102,9	114,9	-10,4%
International	68,3	69,8	-2,2%
Chiffre d'affaires HT	122,5	130,5	-6,1%
Chiffre d'affaires HT ajusté (**)	122,2	130,5	-6,4%
Marge Commerciale (**)	48,0	52,7	-8,9%
en %	39,3%	40,4%	-1,1pt
EBITDA ajusté	2,3	1,8	26,5%
	1,9%	1,4%	n.a.
Résultat d'exploitation / EBIT	-0,2	-0,4	65,4%
en %	-0,1%	-0,3%	n.a.
Résultat net consolidé	-1,5	-2,3	36,5%
en %	-1,2%	-1,8%	n.a.

Bénéfice net par action en euros	-0,05	-0,13	n.a.
----------------------------------	-------	-------	------

Nombre d'actions au 31 décembre 2025: 18 327 963

(*) Les procédures d'audit ont été effectuées et le rapport d'audit relatif à la certification est en cours d'émission.

(**) hors liquidation des produits André restants (0,3 M€ de Chiffre d'affaires et -0,9 M€ de marge commerciale

Flux de trésorerie et situation financière

Le Groupe a généré un flux de trésorerie opérationnel de +1,4 M€ en 2025, hors éléments non récurrents significatifs.

La marge brute d'autofinancement, hors éléments non récurrents significatifs, est positive à +1,6 M€ sur l'exercice en augmentation de 23% par rapport au 31 décembre 2024.

Les investissements sont restés maîtrisés, pour un montant total de 0,4 M€ sur l'exercice.

La baisse du niveau de stock, conjuguée à une politique d'investissement maîtrisée, a permis de contenir la variation du besoin en fonds de roulement et de contribuer favorablement à la génération de cash. Au 31 décembre 2025, la trésorerie disponible du Groupe s'élève à 10,5 M€, contre 15,3 M€ au 31 décembre 2024.

Le ratio d'endettement net du Groupe (gearing) continue de décroître pour atteindre 15,3%, soit une baisse de 23% par rapport au 31 décembre 2024.

En prenant en compte un endettement brut de 14,8 M€, la dette nette ressort à 4,3 M€, en diminution de 22% par rapport au 31 décembre 2024.

Tableau simplifié des flux de trésorerie

	31/12/2025	31/12/2024
Marge brute d'autofinancement(*)	1,6	1,3
Flux de trésorerie opérationnel (*)	1,4	6,4
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	-0,4	-0,4
Flux de trésorerie disponible	1,0	6,0
Éléments non récurrents significatifs (**)	0,0	0,4
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-6,1	-5,1
Augmentation / Diminution nette de la trésorerie	-5,1	1,3
Trésorerie disponible à l'ouverture	15,3	14,3
Effets de la variation des taux de change et autres éléments	0,3	-0,2
Trésorerie disponible à la clôture	10,5	15,3
Emprunts et dettes financières	14,8	20,9
Dettes nettes	4,3	5,5

(*) hors éléments non récurrents significatifs

(**) Opérations de déstockage de produits André / Sortie des filiales Toostores R1 et TooAI

Indicateurs clés de performance :

Activités en ligne / KPIs	31/12/2025	31/12/2024	Var
Base de clients actifs (000)	1 360	1 455	-6,5%
Coût d'acquisition des nouveaux clients	10,4 €	10,5 €	-1,0%
% de la GMV issu des anciens clients	>43%	>45%	
Panier moyen TTC net de retour	90 €	90 €	0,0%
% de la GMV issu des marques propriétaires	6,6%	7,0%	-0,4pt
Note de recommandation des clients (/100)	>89%	89%	

ANNEXES

Définitions :

1 : Volume d'affaires = Gross Merchandise Value (GMV) : ventes totales de produits incluant la TVA et les services net de retours.

2 : EBITDA ajusté = EBITDA retraité de la contribution sur la valeur ajoutée de l'entreprise (CVAE), de l'escompte financier (remise additionnelle liée à un paiement comptant) et d'éléments non récurrents et ayant une incidence significative sur l'EBITDA

Rapprochement Ebitda Ajusté - Résultat d'exploitation

M€	31/12/2025	31/12/2024
EBITDA ajusté	2,3	1,8
CVAE et escompte financier	0,0	-0,1
éléments non récurrents, ayant une incidence significative sur la lecture de l'EBITDA (notamment incidences de la déconsolidation d'une filiale ou éléments liés à sa sortie:(*))	-0,9	0,0
EBITDA	1,3	1,7
Dotations / Reprises d'amortissement et provisions	-1,4	-2,2
Résultat d'exploitation / EBIT	-0,2	-0,4

(*) : liquidation des produits André avec une marge de -0,9M€

3 : Marge commerciale = Marge brute moins le coût des prestations vendues dans le cadre de l'activité de services pour compte de tiers.

4 : Base de clients actifs = Nombre de clients avec une commande expédiée, nette d'échanges au cours des 12 derniers mois dans les activités en ligne

5 : Coût d'acquisition des nouveaux clients = somme des dépenses marketing divisée par le nombre de nouveaux clients

6 : Panier moyen TTC net de retour = GMV réalisée en ligne TTC divisée par le nombre de commandes expédiées, nettes d'échange et nettes de retour sur les activités en ligne

7 : Note de recommandation des clients (/100) = Score accordé par nos clients après la commande à la question « dans quelle mesure recommanderiez-vous Spartoo à vos amis et à votre famille ? »

Pour recevoir les prochains communiqués de presse de SPARTOO, écrivez-nous à newcap@spartoo.com !



A propos de Spartoo

Avec plus de 9 000 marques et plus de 1,6 million de références, Spartoo propose l'un des plus larges choix d'articles de mode ([chaussures](#), [prêt-à-porter](#), [sacs](#)) dans plus de 30 pays en Europe, grâce à son équipe de plus de 300 collaborateurs de près de 30 nationalités différentes. En 2025, le Groupe réalise une GMV (*Gross Merchandise Value*) de 171,2 M€ dont près de 40% à l'international. Disposant par ailleurs d'une plateforme logistique et d'un service après-vente intégrés, Spartoo se distingue par son approche *customer centric*, objectivée par un très haut taux de satisfaction client. La stratégie s'appuie sur les fortes synergies entre le modèle de vente en ligne et les avantages propres aux magasins physiques, qui soutiennent la fidélisation et la notoriété de marque. Capitalisant sur son savoir-faire des métiers de l'e-commerce, Spartoo a également développé une gamme complète de services pour les professionnels.

Visitez les sites du Groupe :

www.spartoo.com

www.spartoo-finance.com



Contacts

Spartoo

04 58 00 16 84

investors@spartoo.com

NewCap

Louis-Victor Delouvrier

Jérémy Digel

Relations Investisseurs

newcap@spartoo.com

01 44 71 94 94

NewCap

Nicolas Mérieau

Relations Médias

newcap@spartoo.com

01 44 71 98 52